



T. C . MALTEPE ÜNİVERSİTESİ

SOSYAL BİLİMLER ENSTİTÜSÜ

MUHASEBE VE FİNANS

ULUSLAR ARASI TİCARET VE EĞİTİM SİSTEMİNDEKİ YERİ

ANABİLİMDALI: İŞLETME

PROGRAM: MUHASEBE VE FİNANS

YÜKSEK LİSANS TEZİ

ÖZLEM GÜRGAN

TEZ DANIŞMANI: Yrd. Doç. Dr. Hamit VANLI

EYLÜL, 2012



T. C . MALTEPE ÜNİVERSİTESİ

SOSYAL BİLİMLER ENSİTÜTÜSÜ

MUHASEBE VE FİNANS

ULUSLAR ARASI TİCARET VE EĞİTİM SİSTEMİNDEKİ YERİ

ANABİLİMDALI: İŞLETME

PROGRAM: MUHASEBE VE FİNANS

YÜKSEK LİSANS TEZİ

ÖZLEM GÜRGAN

TEZ DANIŞMANI: Yrd. Doç. Dr. Hamit VANLI

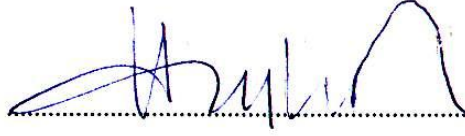
EYLÜL, 2012

T.C. Maltepe Üniversitesi
Sosyal Bilimler Enstitüsü Müdürlüğü'ne,

10.10.2012 tarihinde tezinin savunmasını yapan Özlem GÜRGAN'a ait "Uluslararası Ticaret ve Eğitimi" başlıklı çalışma, Jürimiz Tarafından Sosyal Bilimler Enstitüsü İşletme Anabilim Dalı, İşletme (Muhasebe Finansman) Tezli Yüksek Lisans Programında Yüksek Lisans Tezi Olarak **Oy Birliği/Oy Çokluğuyla** Kabul Edilmiştir.



Prof. Dr. Nazif GÜRDOĞAN
(Başkan)



Yrd. Doç. Dr. Hamit VANLI
(Üye)
(Danışman)



Yrd. Doç. Dr. Kader KARA OSKAYBAŞ
(Üye)

ÖNSÖZ

Uluslar arası ticaret her geçen gün yenilenen bir model olup, durmadan kendini geliştirerek ülkeler açısından da vazgeçilmez bir ticaret şeklidir. Dolayısı ile uluslar arası ticaret alanında meydana gelen bu değişim ve gelişmeler bu alanda kariyer yapmayı cazip hale getirmiştir. Uluslar arası ticaret yalnızca yalnız alım satım işlemlerini kapsamadığından, gümrük, vergi ve kambiyo işlemleri ile de alakalı olduğundan dolayı disiplinler arası bir modeldir. Dolayısı ile bu alanda çalışmayı ve kariyer yapmayı planlayan kişilerin alanında oldukça profesyonel, bilgi temini ve takibi açısından atik ve deneyimli olması hem yapısal hem de kişisel olarak oldukça önemlidir. Tek bir disipline bağlı kalınmayarak birbiri ile ilişkili diğer departmanlar ile de birlikte oluşturulan yeni sistemde artık üniversitelerde de farklı disiplinler ile entegre olmaya başlamıştır. Bu çalışmada uluslar arası ticaretin en temel kavramlarından bahsedilmiş, uluslar arası ticaretin üniversitelerdeki yeri incelenmiş ve aynı zamanda rastlantısal olarak seçilen yurtdışı üniversitelerinde de bu bölümün varlığı ve yapısı araştırmaya dahil edilmiştir.

Bu tezi yazarken her aşamada bana yardımcı olan çok sevgili hocam Hamit VANLI' YA, katkılarından dolayı teşekkür ederim.

EYLÜL, 2012

ÖZLEM GÜRGAN

ABSTRACT

No longer making international trade in every country in the world standing is quite well understood, saying, the import and export topics is a fairly large meticulously came.. In addition to providing a progress with the size of both the economic but also the social and cultural field of this structure that allows many buying shopping and dynamic societies open to evolve in all kinds of variable. Because the subject can be quite fast even with everything a dynamic snapshot is bound to be in the building were forcibly is inevitable.

Both sides specialize in absolute superiority is essential in this field, the most basic is desired first. Essentially this basic subject matter in international trade to work based on the path of specialization, whether we should be given to how the required training. In addition, international trade talking and training in orbit will be examined.

ÖZET

Uluslar arası ticareten bahsetmeden önce ticaret kavramına ufacık bir değinme yapmak gerekirse ticaret, bir malın bir elden başka bir ele geçişi olarak ifade edilebilir.

Zaman içerisinde mal alış verişi çeşitli şekillerde boy göstermiş olup, giderek artan insan nüfusu ve insanoğlunun dünyanın her yerine yayılması ile sınır tanımayan bir yapı halini almıştır. Böylelikle üretilen bir ürün artık bölgesel olmaktan çıkmış ve dünya üzerinde el değiştirmeye başlamıştır.

Tabi ki her coğrafya aynı miktar ve nitelikte kaynağa sahip değildir. Bu yüzden kaynağı çok olan ile kaynağı az olan ülkeler arasında ürün alış verişi başlamış ve bu durum zorunlu bir hal almıştır. Bunun ana sebebi insanoğlunun bitip tükenmek bilmeyen ihtiyaçları olmuştur. Bugün halen geçerli olan en iyi ürünü en ucuz fiyattan alma isteği, tarih boyunca var olmuş ve sınır ötesi ticaretin kapılarını aralamış bulunmaktadır. Oysa iktisat sınırlı olan kaynakla sınırsız olan insan ihtiyaçlarını karşılamayı hedeflerken, maddi anlamdaki boyutunu dikkate almaktadır. Bir de bunun manevi olan kısmı göz önünde bulundurulduğunda, haz ve fayda gibi psikolojik unsurlar da karşımıza çıkmaktadır. Buradan hareketle Uluslar arası Ticaret; dünyanın her yerinde var olan bağımsız ülkeler arasında yapılan ve ekonomik özellik taşıyan her türlü ilgi, olay, ilişki ve gelişmelerin incelenmesini konu alan genel iktisat bilimine uluslar arası ticaret denmektedir.

Artık dünya üzerinde bulunan her ülke uluslar arası ticaret yapmadan ayakta kalamayacağını oldukça iyi anlamış durumda olduğundan, ithalat ve ihracat konularına oldukça büyük bir titizlikle yaklaşmaktadırlar. Hem ekonomik boyutu ile bir ilerleme sağlamanın yanında aynı zamanda sosyal ve kültürel alanda da birçok alış verişe olanak sağlayan bu yapı dinamik ve değişken her türlü gelişmeye açık toplumlar yaratmaktadır. Çünkü konu olan her şey oldukça hızlı hatta anlık değişimlere bağlı olduğundan dinamik bir yapı içerisinde olması kaçınılmazdır.

İthalat ve ihracat kavramları sınır ötesi ticaretin en temel iki dalıdır. Bununla beraber uluslar arası ticaret yalnızca bu iki başlıkla ilgilenmemekte olup kendi içine de alt başlıklara ayrılmaktadır. Aynı zamanda dış ticaret iç ticarete göre farklılıklar da barındırmaktadır. İç ticaret dış ticaret kavramına nazaran daha basite indirgenebilir fakat ekonomik boyutu ile yeri hiçbir zaman yabana atılamaz. Ancak bunun yanında dış ticaret daha fazla zorluk ve yapısal

düzenleme açısından daha fazla sorumluluk barındırdığından dolayı, hata yapma lüksü olmayan bir durumdur. Yapılan hatalar neticesinde iç pazara oranla ödenen bedeller daha fazla olup bunun yanı sıra Pazar payının kaybedilesi ülkesel buhrana neden olabilmektedir.

İhracat ve ithalat başlığını kendi altında toplayan dış ticaret işlemlerinin akışını, mevzuatını ve stratejilerini daha iyi anlayabilmek için temel kavramların bilinmesinde fayda vardır. Buradan yola çıkarak, dış ticaret açığı, ihracatın ithalatı karşılama oranı, dış ticaret haddi, döviz, efektif ve döviz rezervi, konvertibl paralar ve bunların sembolleri, Döviz Arbitrajı, Ticareti, Spekülasyonu ve Mal Fiyat Arbitrajı, devalüasyon, revalüasyon, ödemeler bilançosu açıklanması ve ilgi sahibi olunması gereken konulardır. Bunların yanı sıra uluslararası ticarete konu olan terimler, ödeme şekilleri, genel mevzuat hakkında da bilgi sahibi olmak avantaj sağlayacaktır.

Her iki tarafta da mutlak üstünlük isteniyorsa ilk önce bu alanda uzmanlaşmak en temel şarttır. Çalışmaya konu olan uluslar arası ticaret esasen bu temel dayanmakta olup, uzmanlaşma yolunda gerekli eğitimin nasıl verilmesi gerektiğini araştıracaktır. Bunun yanında uluslar arası ticarete değinilecek ve eğitim yörüngesi incelenecektir.

İÇİNDEKİLER TABLOSU

ÖNSÖZ	III
ABSTRACT.....	IV
ÖZET	V
İÇİNDEKİLER TABLOSU	VII
TABLolar LİSTESİ	XI

GİRİŞ.....	1
BÖLÜM 1: ULUSLARARASI TİCARET.....	3
1.1. KAPSAM VE AMAÇ	3
1.2. TARİHSEL GELİŞİM	3
1.3. ULUSLAR ARASI TİCARETİN ÖNEMİ	8
1.4. ULUSLAR ARASI TİCARETİN FAYDA VE ZARARLARI	10
1.5. ULUSLAR ARASI TİCARET RİSKLERİ.....	11
1.5.1. TİCARİ RİSKLER	11
1.5.2. POLİTİK RİSKLER	12
1.5.3. MESLEKİ RİSKLER.....	12
1.5.4. KREDİ RİSKLERİ	12
1.6. TOPLUMLARI DIŞ TİCARETE YÖNELTEN NEDENLER.....	14
1.7. ULUSLAR ARASI TİCARET VE İÇ TİCARET ARASINDAKİ FARKLILIKLARI.....	15
1.8. ULUSLAR ARASI TİCARETİ İLE İLGİLİ TEMEL KAVRAMLAR	17
1.8.1. DIŞ TİCARET AÇIĞI	17
1.8.2. DÖVİZ ARBİTRAJİ, TİCARETİ, SPEKÜLASYONU VE MAL FİYAT ARBİTAJİ.....	23
1.8.3. DEVELÜASYON VE REVELÜASYON.....	23
BÖLÜM 2: ULUSLAR ARASI TİCARET TEORİLERİ VE POLİTİKALAR.....	24
2.1. MERKANTİLİST DIŞ TİCARET TEORİLERİ.....	26
2.2. KLASİK DIŞ TİCARET TEORİLERİ (LİBERALİZM)	26
2.3. NEOKLASİK DIŞ TİCARET TEORİLERİ	28
2.4. MODERN DIŞ TİCARET TEORİLERİ VE YENİ TEORİLER.....	30
2.5. PORTER' IN ELMAS MODELİ	33
2.5.1. ŞİRKET AÇISINDAN REKABET VE ELMAS MODELİ.....	34
2.5.1. ENDÜSTRİ BOYUTUNDA REKABET VE ELMAS MODELİ.....	35
2.5.2. ULUSAL DÜZEYDE REKABET VE ELMAS MODELİ	36
2.6. ULUSLAR ARASI POLİTİKALAR	39
2.6. 1. POLİTİKALARIN TÜRLERİ.....	39
2. 6. 1. 1. SERBEST DIŞ TİCARET POLİTİKASI	40

2. 6. 1. 2. KORUYUCU DIŞ TİCARET POLİTİKALARI.....	40
2. 6. 2. DIŞ TİCARET POLİTİKALARININ ARAÇLARI.....	40
2. 6. 2. 1. TARİFELER (Tarif).....	40
2.6. 2. 2. TARİFE DIŞI ÖNLEMLER.....	41
BÖLÜM 3: MAL AKIMLARI BOYUTU İLE ULUSLAR ARASI TİCARET VE DÜNYA TİCARET ÖRGÜTÜ.....	47
3.1. İTHALAT.....	47
3.1.1. İTHALATTA ALINAN VERGİLER.....	51
3.1.2. İTHALATTA KARŞILAŞILABİLECEK RİSKLER.....	51
3.1.3. KESİN İTHAL BAŞVURULARINDA İSTENİLEN BELGELER.....	52
3.1.4. BEDELSİZ İTHALAT.....	52
3.2. İHRACAT.....	52
3.2.1. İHRACATTA TARAFLAR.....	54
3. 2. 2. İHRACAT TÜRLERİ.....	55
3. 2. 3. DIŞ PAZARLARA GİRİŞ YOLLARI.....	59
3. 2. 4. TİCARET FUARLARI VE SERGİLER.....	60
3. 2. 5. İHRACATTA DAĞITIM KANALLARI.....	61
3. 2. 6. İHRACATTA FİYATLANDIRMA.....	61
3. 2. 6. 1. İHRAÇ FİYATININ YAPISI.....	62
3. 2. 6. 2. FİYATLANDIRMAYA ETKİ EDEN FAKTÖRLER.....	64
3. 2. 7. SÖZLEŞME.....	64
3. 2. 8. İHRACATIN FAYDALARI.....	66
3. 3. SERBEST BÖLGELER.....	66
3. 3.1. SERBEST BÖLGELERİN KURULMASI VE İŞLETİLMESİNDEKİ TEMEL AMAÇLAR.....	67
3. 3. 2. TÜRKİYEDEKİ SERBEST BÖLGELER.....	68
3. 3. 3. SERBEST BÖLGELERDEKİ BAZI TEŞVİK VE AVANTAJLAR.....	69
3. 3. 4. SERBEST BÖLGE SORUNLARI.....	70
3. 4. DÜNYA TİCARET ÖRGÜTÜ.....	71
BÖLÜM 4: ULUSLAR ARASI TİCARETTE KULLANILAN BELGELER, ÖDEME VE TESLİM ŞEKİLLERİ.....	74
4. 1. ULSULARARASI TİCARETTE TESLİM ŞEKİLLERİ.....	74
INCOTERMS.....	74
4. 2. ULUSLAR ARASI TİCARETTE ÖDEME ŞEKİLLERİ.....	77
4.2.1. PEŞİN ÖDEME.....	78
4.2.2. AKREDİTİFLİ ÖDEME (Kredi Mektubu).....	79
4.2.2.1. AKREDİTİF TÜRLERİ.....	79
4. 2. 3. VESAİK MUKABİLİ ÖDEME (Cash Against Documents CAD).....	91
4. 2. 4. MAL MUKABİLİ ÖDEME.....	92
4. 2. 5. KABUL KREDİLİ ÖDEME.....	92
BÖLÜM 5: ULUSLAR ARASI TİCARET EĞİTİMİ VE KARİYER GELİŞTİRME.....	94
5. 1. MESLEKİ EĞİTİM.....	96
5. 2. ORTAÖĞRETİM DÜZEYİNDE ÖRGÜN ÖĞRETİM.....	98
5. 3. LİSANS ÖĞRENİM DÜZEYİNDE ÖRGÜN ÖĞRETİM.....	99
5. 3. 1. ULUSLAR ARASI TİCARET EĞİTİMİ VEREN ÜNİVERSİTELER.....	100
5.4. YÜKSEK ÖĞRENİM DÜZEYİNDE ÖRGÜN ÖĞRETİM.....	119
5.4.1. ULUSLAR ARASI TİCARET YÜKSEK LİSANSI VEREN ÜNİVERSİTELER VE DERS İÇERİKLERİ.....	120
5.4.1.1. DERS İÇERİKLERİ.....	121
5.5. ULUSLAR ARASI TİCARET ALANINDA GÖŐTERİLEN TEMEL DERSLER.....	128
5.6. ULUSLAR ARASI TİCARET VE DEPARTMANLAR ARASI YAPILANMA.....	131

5. 6. 1. DİKEY YAPILANMA.....	131
5. 6. 2. ÇAPRAZ (TERS) YAPILANMA	132
5. 7. ULUSLAR ARASI TİCARET BÖLÜMLERİNİN BUGÜNÜ.....	133
5. 8. ULUSLAR ARASI TİCARET BÖLÜMLERİNİN GELECEĞİ	136
5.9. KARIYER GELİŞTİRME	140
5. 9.1 MESLEK TANITIMI.....	140
5.9.2 Mesleğin Uluslararası Sınıflandırma Sistemlerindeki Yeri	140
5. 10. MESLEK PROFİLİ	142
5. 10.1 Görev, Ölçüm ve Başarım Ölçütleri	142
5. 11. MESLEKİ BECERİLER	153
5. 12. ÖLÇME, DEĞERLENDİRME VE BELGELENDİRME	161
5. 13. DIŞ TİCARETTE İNSAN FAKTÖRÜ	161
5. 14. ULUSLAR ARASI TİCARETTE KARIYER OLANAKLARI	162
5. 14. 1. DIŞ TİCARET MESLEK ELAMANI GÖREVLERİ	163
5.14. 2. MÜSTEŞAR YARDIMCILIĞI VE MÜSTEŞAR	164
5. 14. 3. DIŞ TİCARET KONTROLÖRÜ	165
5. 15. DIŞ TİCARETTE İNSAN KAYNAKLARI.....	165
BÖLÜM 6: ARAŞTIRMA.....	167
6.1. ARAŞTIRMA AMAÇ VE KAPSAM.....	167
6.2. HEDEFLER	167
6.3.HİPOTEZLER	168
6. 4. METODOLOJİ	168
6. 4. 1. VERİ TOPLAMA	168
6. 4. 2. ARAŞTIRMA SONUÇLARI.....	169
SONUÇ.....	176
EK LİSTESİ	179
KAYNAKÇA.....	180
ÖZGEÇMİŞ.....	186

TABLolar	Sayfa No
Tablo 1.1. İhracatın İthalatı Karşılama Oranı	19
Tablo 1.2. İhracatın İthalatı Karşılama Oranı	20
Tablo 1.3. Dış Ticaret Haddi	21
Tablo 2.1. Rekabet Gücünü Belirleyen 5 güç	35
Tablo 2.2. Porter'ın Elmas Modeli	37
Tablo 3.1 Uluslar arası Ticaret Eğitimi Veren Meslek Yüksek Okulları	100
Tablo 4.1. Eğitimde Çeşitli Metotlar	132

GİRİŞ

Çalışmamıza konu olan Uluslar arası ticaret kavramının bugün artık sınır ve engel tanımayan bir hal almıştır. Sınır ötesi ticarete bulunmayan ülkeler geri kalmaya ve dar bir ekonomik boğazda ilerlemeye mahkûmdurlar. Bu yüzdendir ki uluslar arası ticaret alanında uzmanlık ve bilgi birikimi isteyen bir modeldir. Uslular arası ticarete ele alınması gereken oldukça konu olmasıyla beraber çalışmaya yön verilirken en önemli hususlar üzerinde durulmaya çalışılmıştır.

Bir başka kısımdan ele alacak olursak uluslar arası ticaret ülke kalkınmasında da oldukça büyük önem arz etmektedir. Dünya ülkelerine baktığımız zaman, yüksek refah, yüksek milli gelir ve buna benzer birçok önemli veriler kalkınmış ülke ekonomilerinde açık ara farkla karşımıza çıkmaktadır. Türkiye’de az gelişmiş olmamasının yanında henüz tam olarak kalkınmış bir ülke sayılmamaktadır. Yükselen ekonominin hedef alındığı ülkelere baktığımız zaman dış ticaret kavramının aslında ne kadar mühim bir konu oluşunu daha iyi anlayabiliyoruz.

Kalkınma sürecinde olan ve bu yolda ilerleyen ülkeler gibi Türkiye’de de dış ticaret oldukça önemli bir yer tutmaktadır. Ekonomik kalkınma demek, ülke sermayesinde de devamlı bir artış, dış borçların azalması, ödemeler dengesi açısından sorunların yaşanmaması demektir. Bu aşamada ekonomik kalkınmanın en önemli dalı olan uluslar arası ticaret bizim en önemli kaynağımız olacaktır.

Dış ticaret bir ülkenin kalkınma ve refah düzeyi ile doğru orantılıdır. Geri kalmış ülkelere, ticari akımları yavaş olan ülkelere bakıldığı zaman çoğunun dış ticarete uzmanlaşmamış ve bu yüzden rekabet gücünü elinde tutamamış olduklarını görüyoruz. Eskiden ticarete doğu imrenilen bir yapı halindeyken sınır ötesi ticaretle batının da kalkınmasına olanak sağlanmış

ve bu tablo neticesinde de yoğun bir rekabet ortamı oluşmuştur. Rekabet ortamının olduğu yerlerde ise her zaman fırsat ve avantajdan bahsetmek mümkündür. Bunun yanı sıra teknolojik alış verişler, kültürel entegrasyonlar ile artık birçok ülke hem siyasal ilişkiler anlamında hem de ekonomik ilişkiler anlamında ortak payda oluşturmuş bulunmaktadır.

Ülkelerin ekonomik politikalarında, işletmelerin yapacakları yatırımlarda ithalat ve ihracat göz ardı edilemez bir durumdadır. Bunun yanı sıra ödemeler dengesini hesaplarken dış ticaret muhakkak göz önünde bulundurulmalıdır.

Araştırmanın amacı; giderek globalleşen dünyada profesyonel yönetici ihtiyacının yeteri kadar olmayışı ve uluslar arası ticaretinde profesyonellik gerektirmesi dolayısı ile Türkiye’de bu eğitimin ne denli verildiğine değinip, daha ileri götürülebilmesi açısından yapılabilecekler ışık tutmaktır. Bunun için hem Türkiye hem de yurtdışı üniversitelerinde bir araştırma yapılmış ve sonuçlar tezin içerisinde açıklanmıştır.

Çalışma toplam 6 bölümden oluşmaktadır. Birinci bölüm uluslar arası ticaret kapsam ve amaçları, ikinci bölüm uluslar arası ticaret teorileri ve politikaları, üçüncü bölüm mal akımları boyutu ile uluslar arası ticaret işlemleri yani ithalat ve ihracat kavramının yanında dünya ticaret örgütü, dördüncü bölüm uluslar arası ticarete kullanılan belgeler, teslim ve ödeme şekilleri, beşinci bölüm Dış ticarete eğitim ve kariyer imkanları ve son olarak altıncı bölüm araştırma kısımlarını içermektedir. Sonuç kısmına değinilerek çalışma tamamlanmış bulunmaktadır.

BÖLÜM 1: ULUSLARARASI TİCARET

Uluslar arası ticaretin genel yapısına kısa bir giriş ile kapsam ve amaç kısmı bu bölümde işlenecektir.

1.1. KAPSAM VE AMAÇ

Dış Ticaret Politikası Ödemeler Bilançosunun, cari işlemler hesabında ihracat ve ithalat kalemleri üzerindeki tüm hükümet faaliyetlerini kapsayan bir tür dış ekonomi politikasıdır.

Dış Ticaret Politikasının başlıca amaçlarını şu şekilde sıralayabiliriz:

- Dış Ödemeler Dengesizliklerinin Giderilmesi
- Dış Rekabette Korunma
- Ekonomik Büyüme (Oksay,2009)

1.2. TARİHSEL GELİŞİM

Uluslar arası ticaretin gelişimini incelerken karşımıza üç süreç çıkmaktadır. İlk süreç, ikinci dünya harbinin meydana geldiği yıllardır (1914-1918). Bu zamandan sonra yorgun olan halk geçimlerini yeniden sağlamak ve refahlarını arttırmak adına gerek ulusal gerek uluslar arası boyutta ticaretin kapılarını aralamış bulunmaktadırlar.

1918-1929 Liberizasyon dolayısıyla serbestleşme görülür. Ülkeler bu dönemde serbestleşmeyi gerçekleştirebilmek için ekonomik duvarlarını aşağıya doğru indirmektedirler. Aksi takdirde diğer ülkelerin misillemeleri sonucu ülkeye mal giriş çıkışı olmaz.(Karafakioğlu, 2012,S:15)

1929-1939: Ekonomik Bunalımı

1948 GATT: Görüşmeleri başladı.

1948-1995: 9 raunt sonunda anlaşmaya varılmıştır. 1998 de WTO kuruldu. (Karafakioğlu, 2011, s:17)

WTO: Dünya ticaretinin nasıl yapılması ile ilgili kuralları belirler

IMF: Finansal kısa vadeli fonları tedarik eder.

WB: Uzun süreli ve proje karşılığı fon tedarik eder.

Bu örgütler 2. dünya savaşı sonrası darboğazı gidermek için kurulmuştur. (Karafakioğlu, 2011, s:17)

İkinci süreç ise, teknolojik gelişmelerin yaşanması neticesinde hızlanan ve 1970’li yıllardan başlayıp 1980 yılların sonuna kadar devam eden bir süreçtir. Bu zamanda karşımıza çıkan bir diğer yenilik ise siyasi otoritelerin ekonomi ve ticaret alanında farklılaşan düşüncelerinden meydana gelmektedir. Hem ticaretteki nispi serbestlik hem de çok uluslu şirket kavramları bu dönemde karşımıza çıkmaktadır.

En son süreç ise, yakın tarihi masaya koymaktadır. 1990’lar itibari ile genişlemeye ve gelişmeye başlayan teknolojik sistemler ve iletişimde yaşanan mega değişiklikler uluslar arası ticarete oldukça büyük etken olmuşlardır. Geçmiş iki süreç incelendiği zaman, haberleşmenin, iletişimin, iş gücünün ne kadar büyük pay oynadığını da görebiliriz.

Sırasıyla uluslar arası ticaretin dünyadaki gelişimini inceleyecek olursak ilk aşama olan sanayi devriminden başlamak gerekecektir. Tarih boyunca mal alış verişi çeşitli şekillerde meydana gelmiş ve bu aşamada bir alıcı bir satıcı hep iki aktör olarak karşımıza çıkmıştır. İnsanoğlunun varlığından bu yana bazen bilinçli bazen bilinç dışı yapılan alışverişler gerek

takas gerekse para yolu ile gerçekleşmiştir. Takas olarak adlandırılan değiş tokuş yöntemi, elde olan şey ile ihtiyaç duyulan şeyin değiştirilmesi sonucunda meydana çıkmıştır. Alınacak olan bir ihtiyaca karşı elde olan ve denk görülen başka bir mal veya eşya kişiler tarafından değiştirilmektedir. Genellikle tarımsal ve hayvansal ürünler takas aracı olarak kullanılmakta ve yerine denk gelen başka bir ihtiyaç sağlanmaktadır. Yani ilk ticaret takas yolu ile karşımıza çıkmaktadır. (<http://dilbilgi.blogcu.com/turkiyede-ekonomik-faliyetler/9976765>, 2011)

Bu durum aslında iktisat kavramı ile yakından alakalıdır. Çünkü bildiğimiz gibi iktisat, sınırlı olan kaynaklar ile sınırsız olan insan ihtiyaçlarını karşılamayı konu alır. Ancak bu malların nasıl alınıp satıldığına cevap veren birçok soru bu malların nasıl ülkeler aşırı yerlere ulaştığını daha önce açıklamamıştır. Uluslar arası ticaret kavramının 15.Yy. sonra yaygınlaşmaya başlaması ile artık bu soruya da cevap verilebilir olmuştur. Zaman içerisinde meydana gelen yenilikler ve ortak yaşam alanlarının gelişmesi sonucunda insanoğlu artık toplu yaşama geçmiş bulunmaktadır. Bu zaman zarfında insanoğlunun ihtiyaçları artık daha fazla boy göstermeye başlamış ve doğal alışveriş yöntemi yerine başka bir arayışa girilmiştir. Toplu yaşamın getirdiğı olanaklardan biri iş bölümü olmuş ve değiş tokuşlarda artık deniz kabuğu, buğday, arpa, mısır yerine altın, inci gümüş gibi kıymetli madenler yer almaya başlamıştır. Bu değişim işte paranın icadı ile karşımıza çıkmaktadır. PARA artık mal alışverişlerinde değişim aracı olarak ortak kullanıma sunulan bir kavram olarak toplumlara yerleşmiştir.

Başlangıcı İngiltere olan sanayi devriminin başlamasıyla, biliyoruz ki birçok seri üretim başlamış bulunmaktadır. Bu başlı başına bir devrim niteliğindedir. Daha önceden de bahsettiğimiz gibi üretim ve tüketimin olduğu her yerde muhakkak ki bir hammadde arayışı bulunmaktadır. 1929 yılına yaşanan Dünya Petrol Krizi sonrasında dünya ticareti farklı bir oluşum haline girmiştir. İktisadi teorilerin birçoğunun temeli bu dönemde atılmıştır. Keynesyen, serbest piyasa hareketlerinin zararlı olduğunu, devletin muhakkak ekonomi

üzerinde etkili olması gerektiğinin savunmuştur. Bu zamanın en önemli kişilerinden olan ve ekonominin babası olarak adlandırılan Adam Smith'in ekolünden Francois Quesney'in sözü 'Bırakınız Yapsınlar, Bırakınız Geçsinler' deyişi ekonomide artık bazı temellerin yeniden yapılandırılmasına ve yavaş yavaş Liberasyonun oturmasına neden olmaktadır.

Batıda Roma, uzak doğuda Çin gibi birçok devlet arasında ticaret başlamış ve Akdeniz aracılığı ile ipek yolu üzerinden dünya ticareti gerçekleştirilmeye başlanmıştır. Daha sonra giderek güçlenen bu ticaret yolları Sosyolog Ferdninant Tönnies'e göre deniz aşırı ticaret ile uğraşan tüccarlar çok önemli kişiler olarak ilan edilmiş ve meslek grubunun yüceliğini göstermek amacıyla tüccarlardan oluşan loncalar büyük önem taşımaya başlamıştır.

Bu zaman zarfı içerisinde pusula geliştirilmiştir. Bu sayede deniz aşırı ticaret daha cazip bir hal almaya başlamıştır.

Akdeniz'de gelişimine başlayan uluslar arası ticaret, sanayi devriminden sonra hızla gelişmeye ve sınırlarını genişletmeye devam etmiştir. Daha önceden de bahsettiğimiz gibi sanayileşmiş ülkeler sınırlarını genişletmek ve pazar paylarını oldukça büyük tutmak isterken, tarih boyunca süre gelen sömürgeler yeniden boy göstermeye başlamıştır. Bu anlamda yapılması gereken siyasal ve hukuksal düzenlemelere başvurulması kaçınılmaz bir hal almış bulunmaktadır. Uluslar arası ticaret giderek artan bir ivme ile gelişmeye devam ettiyse de buna karşılık olarak aynı hızda birçok problemde su üstüne çıkmaya başlamıştır. Her zaman siyasi desteğe ihtiyaç duyulan bu alanda ticaret artık siyasi bir sorun halini almaya başlamıştır.

Ülkeler arası gelişen ve yaygınlaşan bu ticari ortamda herkesin konuştuğu dillerle anlaşmakta oldukça zor oluyordu. Bu yüzden ortak bir dil kullanmaya karar verildi ve genellikle bu diller farsça ve batı Afrika da yaygın olan HAUSA kullanılmaya başlandı. Bunun üzerine sadece ticarete kullanılan ve aslına hiçbir anadile bağlı olmayan bir dil olan

PİDGİN kullanılmaya başlamıştır. (<http://dilbilgi.blogcu.com/turkiyede-ekonomik-faliyetler/9976765>)

Bu aşamada karşılaşılan sorunlara çözüm olması ve gerekli tedbirleri almak adına birçok politikalar ve siyasi düzenlemelere yer verilmiştir. Gümrük vergileri, sübvansiyonlar başlıca örneklerindedir. (Kemer)

Bu gelişim ve yaşanan yenilikler neticesinde uluslar arası ticaret ve sınır ötesi ticaret olan dış ticaret oldukça büyük önem arz etmeye başladı. hem ülke ekonomileri hem refah düzeyi hem milli gelir üzerinde etkisi olan bu ticari akım artık tüm dünya devletleri için olmaz ise olmaz bir yapı durumunu almaktadır. Yani ulusal ekonomi ve dünya ekonomisinde oldukça büyük hacme sahip olan uluslar arası ticaret, oldukça büyük önem arz etmektedir. (Sandalcılar, Kalaycı, & Çelik, 2008)

Neoklasik iktisatçılar, “fırsat maliyeti” kavramı ile sermayenin de bir üretim faktörü ve maliyet unsuru olarak dikkate alınmasına önayak olmuşlardır. Neoklasik katkıları kullanarak uluslararası ticaretin gerek-şartı olan ülkelerarası verim farklılığının nedenini ve refah sonuçlarını faktör donanımı ile açıklayan modern teoriler de iki-ülkeli, iki-faktörlü modellerinde emek ve sermayeye dayanmışlardır. A.Smith’in “Milletlerin Zenginliği”(1776) ve D.Ricardo’nun “Ekonomik ve politik vergilendirmenin ilkeleri”nde (1817) temellerini inşa ettiği dış ticaret teorileri, aradan geçen iki yüz yılı aşkın zaman diliminde süregelen bir evrimle bilginin artan rol ve önemine şahitlik etmektedir. Klasik dış ticaret teorileri, üretim faktörü olarak sadece emek unsuruna dayanmakta ve üretim maliyetini homojen olduğu varsayılan emek miktarına bağlamaktadır. 1960’lardan itibaren gelişen Yeni Dış Ticaret Teorilerinin emeğin niteliği ve teknolojinin geliştirilmesi ve üretim sürecinde kullanımının etkilediği bir uluslararası ticaret modeli ortaya koydukları görülmektedir. 1960’lar, “bilgi

toplumu” ve türev kavramların ortaya çıktığı, bilginin artan bir biçimde üretim süreci ve uluslararası ticareti etkilemeye başladığı yıllardır.(Hüseyinova, 2006, syf: 40)

1.3. ULUSLAR ARASI TİCARETİN ÖNEMİ

Bilindiği gibi bir ülkenin ekonomik göstergelerinden yola çıkılarak o ülkenin güven, refah ve gelir seviyeleri hakkında bir yorum yapılabilir. Uluslar arası ticaret hacmi ise bu göstergeler arasında en önemlileri arasında yer almaktadır. Yapılacak olan yatırımlara yön vermesi açısından ithalat ve ihracat rakamları oldukça önemlidir. Bir başka yerden ele almak gerekirse, ödemeler dengesini oluşturabilmek için dış ticaret verileri hesaplanmak zorundadır. (Devlet İstatistik Enstitüsü, www.die.gov.tr) (Dış Ticaret İstatistikleri ve Endeksleri, Sorularla Resmi İstatistikler Dizisi 2, www.tuik.gov.tr/IcerikGetir.do?istab_id=135)

Yani uluslar arası ticaretin yapıyor olmasının ana sebebi, yapılan ülkeye sağladığı yüksek gelir imkanıdır. Örneğin bazı ülkelerde coğrafi durumdan dolayı yetiştirilemeyen birçok sebze ve meyve vardır. Bunlara örnek verecek olursak, ananas bir sıcak iklim meyvesidir ve Türkiye ‘de de yetişmemektedir. Yetiştirilmesi için gerekli olan toprak, ısı ve su hesaba katıldığı zaman, bu meyveyi Türkiye’de yetiştirmeye çalışmak oldukça masraflı olacaktır. Bunun yerine dışarıdan ithal edilmesini inceleyecek olursak daha karlı bir durum söz konusudur. O halde gerektiği zaman yapılan ithalat ve ihracat doğru tercih ve planlama ile çoğu zaman ülkelerin avantaj sağlamalarına olanak sağlamaktadır. Bunun yanında diğer ülkelere nazaran daha ucuza ürettiği malları da ihraç edebiliyorsa aynı şekilde bu durumda da avantaj sahibi olacaktır.

Bir başka kısımdan ele alacak olursak uluslar arası ticaret ülke kalkınmasında da oldukça büyük önem arz etmektedir. Dünya ülkelerine baktığımız zaman, yüksek refah, yüksek milli gelir ve buna benzer birçok önemli veriler kalkınmış ülke ekonomilerinde açık ara farkla

karşımıza çıkmaktadır. Türkiye’de az gelişmiş olmamasının yanında henüz tam olarak kalkınmış bir ülke sayılmamaktadır. Yükselen ekonominin hedef alındığı ülkelere baktığımız zaman dış ticaret kavramının aslında ne kadar mühim bir konu olduğunu daha iyi anlayabiliyoruz.

Kalkınma sürecinde olan ve bu yolda ilerleyen ülkeler gibi Türkiye’de de dış ticaret oldukça önemli bir yer tutmaktadır. Ekonomik kalkınma demek, ülke sermayesinde de devamlı bir artış, dış borçların azalması, ödemeler dengesi açısından sorunların yaşanmaması demektir. Bu aşamada ekonomik kalkınmanın en önemli dalı olan uluslar arası ticaret bizim en önemli kaynağımız olacaktır. (Hüseyinova, 2006, syf:43)

Devamlı yükselen sermayeye sahip olabilme açısından, oluşturulan ekonomik gelişmeler ile ithalat kapasitesi arasındaki ilişki çok önemli bir rol oynamaktadır. Hızla kalkınabilen bir toplum yapısı içerisinde olunmak isteniyorsa, bunun için bir o kadar yatırım yapılmalıdır. Ve bu yapılan yatırımların finansmanları da ihracattan sağlanmalıdır. Ne kadar çok ihracat yapılırsa o yılki ithalat hacmi de o kadar genişlemektedir. İhracat eğer durağan bir yapı halindeyse, kendini geliştirip artan bir eğri izlemiyorsa, bu durumda kalkınma hızını stabil tutup korumak açısından yapılacak olan yatırımlar için dış finansman kaynaklarına başvurulacaktır. Elbette Türkiye’de dış kaynak, yabancı sermaye yatırımları ve dış yardımlar gibi birçok alanda destek alabilmektedir. Ancak bunlara duyulan ihtiyaç ne kadar az ise o kadar sağlam temeller ile devam edilmektedir. (Hüseyinova, 2006, syf:43)

Çağdaş uluslararası ticaret, klasiklerin incelediği mübadeleye benzememektedir. Geleneksel teoriler, ülkelerarası ticareti, ülkelerin, farklılıklardan yarar elde etmesi biçiminde algılamakla birlikte yaklaşık yarım yüzyıldır uluslararası ticaret, AR-GE için de önemli olan ölçek ekonomileri ve yakın teknoloji yarışındaki liderlik kaymalarını yansıtmaktadır. Uluslararası uzmanlaşmayı belirleyen güçlerin başında artık teknoloji gelmektedir. Birçok endüstride

karşılaştırmalı üstünlüğün kaynağı, araştırma-geliştirme ve deneyim yoluyla sağlanan bilgidir. Bilgi üretimini içeren teknolojik gelişmeler, yayılma yoluyla dışsal ekonomiler de üretmekte; stratejik ticaret politikası argümanını teyit etmektedir. Bunların hemen hemen hepsinin gelişim süreci ise uluslar arası alışverişler ile sağlanmaktadır.(Hüseyinova, 2006)

1.4. ULUSLAR ARASI TİCARETİN FAYDA VE ZARARLARI

Bir ülkede sınır ötesi ticaretten bahsediliyorsa, öncelikle o ülkenin tarım ve sanayi alanında üretim yapabildiğini anlarız. Bunun yanı sıra ekonomik refah ve kalkınma için dış ticaretin ne kadar önemli olduğunu biliyoruz. Sınır ötesi ticaret genellikle ekonomik büyüme ile ilişkilendirildiği zaman her zaman olumlu sonuçlar vermiştir. Statik ve dinamik yarar sağlaması açısından sınır ötesi ticaret az gelişmiş ve gelişmekte olan ülkeler açısından en önemli kalkınma kaynağıdır.

Yararlarını maddeler halinde sıralayacak olursak,

- Az gelişmiş ülkelerde veya kaynak kıtlığı olan ülkelerde, ihtiyaç duyulan malların ülkeye getirilmesine olanak sağlar.
- İç ekonomide meydana gelen talep fazlasının dış pazara açılmasına olanak sağlar
- Yerel pazardan ulusal pazara geçişi sağlayarak kapalı ekonomi olmaktan kurtulmaya yarar
- Küresel bir pazardan bahsediyorsak, muhakkak ki bu pazarda rekabetten de söz etmek gerekmektedir. Rekabetin olduğu her yerde ise üretimde etkinlik söz konusudur. bunun yanında teknolojik gelişim kendiliğinden gelen bir ihtiyaç halini alacağından teknolojik kalkınmaya da yardımcı olmaktadır.

- Dışarıdan ithal edilen malların iç piyasada talebini görüp, eğer ki üretime elverişli şartlar sağlanıyorsa, yerel üretime geçip, ihracat fırsatlarını yakalamaya yardımcı olur.(VANLI, 2012)

Uluslararası ticaretin dinamik yararları eğer doğru kullanılırsa bir ülke için çok büyük bir şans olabilmektedir, fakat aynı şekilde iç üretimini sınırlayan, ithalatı tercih eden bir yapı belli bir süre sonra özellikle meydana gelecek ödemeler dengesi açığına bağlı olarak ülkeyi tamamen dışa bağımlı etkisi bir devlet haline de getirebilmektedir.(Sevgi, 2010,)

1.5. ULUSLAR ARASI TİCARET RİSKLERİ

Risk tam olarak evrensel bir tanıma sahip olmamakla beraber en genel hatları ile bilinmeyen meydana gelme olasılığı olarak tanımlanabilir. Hayatımızın her evresinde, zamanında riske maruz kalma durumu söz konusu olduğu gibi ne kadar dikkatli ticaret yapılsa da risk asla yok olmaz. Bu yüzden bütün hayatımızda olduğu gibi yaptığımız ticari işlemlerde de karşımıza çıkabilecek olan bilinmeyenlere karşı kendimizi korumak için bir takım önlemler almak zorundayız. İlk önce risk gruplarının neler olduğundan kısaca bahsetmek gerekecek ve daha sonra bunlara uygun çözümler sunulacaktır

1.5.1. TİCARİ RİSKLER

Bir ticari işlem sırasında ne kadar önlem alınırsa alınsın muhakkak ki bir risk söz konusudur. Bunların bazılarını şu şekilde sıralayabiliriz.

Her ticari işlemde meydana gelebilecek olan alıcı ve satıcı riskleri, alıcının borcuna sadık olmaması, alıcının iflas durumu, mal bedelinin kısmen tahsil edilebilmesi veyahut sipariş edilen malın daha sonradan alımından vazgeçilmesi sonucunda satıcının uğrayabileceği zarar bu risk grupları arasındadır.

1.5.2. POLİTİK RİSKLER

Her ülke her zaman güllük gülistanlık bir akım seyrederek gibi bir düşünce oldukça yanlış olacaktır. Devletlerarası sorunlar veyahut ulusal sorunlar kimi zaman ticarete sekte vurabilmektedir.

1.5.3. MESLEKİ RİSKLER

Herhangi bir üretim içinde yer alan örneğin, makine imal eden, sağlık sektöründe görev yapan, hizmet üreten araştırma yapan herkes yaptığı iş ile ilgili değişik riskler ile karşı karşıyadır. Bir doktorun hastalık kapması, bir işçinin üretimde hastalık kapması veya iş kazası geçirmesi bu duruma örnek olarak verilebilir. Bu risklere **mesleki riskler** denir.(MEB, 2011,SYF:34, http://megep.meb.gov.tr/mte_program_modul/modul_pdf/343FBS001.pdf, Pazarlama ve Perakende Risk Tespiti)

1.5.4. KREDİ RİSKLERİ

Özellikle küreselleşmenin bugünkü boyutu ve geleceğe yönelik gelişme trendi, girişimcilerin uluslararası piyasalarda ve bu piyasaların rekabet ortamında ihracat kredisine olan gereksinimi artırmaktadır.

(http://megep.meb.gov.tr/mte_program_modul/modul_pdf/343FBS001.pdf, syf:13, 2011)

Tabi bunun yanında alınan kredinin beraberinde getirdiği birçok risk söz konusudur ve bu riskler aşağıda verilmiştir: İhracatçı ülkede söz konusu malların ihraç edilmesinin yasaklanması

- Politik olaylar nedeniyle ihracat olanağının kalmaması
- Üçüncü bir ülke tarafından alıcı ülkeye ambargo konması
- Alıcı ülkede söz konusu malın ithalatının lisansa tabi tutulması ya da mevcut lisansın iptal edilmesi
- Politik gelişmeler, ekonomik olanaksızlıklar ya da hükümetin aldığı kararlar nedeniyle transfer yapılamaması
- Alıcının ülkesindeki savaş, terör, devrim ve benzeri politik olaylar nedeniyle, alıcının borcunu ödeyememesi
- İhraç malının alanın eline geçmesine müsaade edilmemesi
- Yerli para ile ödenen mal bedelinin ihracatçı memleket parasına çevrilememesi veya benzeri riskler politik risklerdir.
- Doğal olarak bu risklerin sigortalanması ülkeden ülkeye farklılık gösterir.

(http://megep.meb.gov.tr/mte_program_modul/modul_pdf/343FBS001.pdf, 2011, syf:13)

Bunların dışında karşımıza çıkabilecek riskler elbette ki vardır. Onlardan da şu şekilde kısaca bahsedebiliriz.

- Nakliyat riskleri
- Doğal afetlerden meydana gelen riskler
- Sivil riskler
- Ticari ve endüstriyel riskler
- Hususi riskler .

(http://megep.meb.gov.tr/mte_program_modul/modul_pdf/343FBS001.pdf, 2011,)

-

1.6. TOPLUMLARI DIŞ TİCARETE YÖNELTEN NEDENLER

Dış ticaret bir ũlkenin kalkınma ve refah düzeyi ile doğru orantılıdır. Geri kalmış ũlkelere, ticari akımları yavaş olan ũlkelere bakıldığı zaman çoğunun dış ticarete uzmanlaŐamamıŐ ve bu yũzden rekabet gũcũnũ elinde tutamamış olduklarını gũrũyoruz. Eskiden ticarete doğu imrenilen bir yapı halindeyken sınır ũtesi ticaretle batının da kalkınmasına olanak sağlanmış ve bu tablo neticesinde de yoğun bir rekabet ortamı oluşmuştur. Rekabet ortamının olduğu yerlerde ise her zaman fırsat ve avantajdan bahsetmek mũmkũndũr. Bunun yanı sıra teknolojik alış verişler, kũltũrel entegrasyonlar ile artık birçok ũlke hem siyasi ilişkiler anlamında hem de ekonomik ilişkiler anlamında ortak payda oluşturmuş bulunmaktadır.

ũlkelerin ekonomik politikalarında, işletmelerin yapacakları yatırımlarda ithalat ve ihracat gũz ardı edilemez bir durumdadır. Bunun yanı sıra ũdemeler dengesini hesaplarken dış ticaret muhakkak gũz ũnũnde bulundurulmalıdır.

Bunun yanı sıra ũlkelerin dış ticaret yapmaların sebeplerini en temel olarak ũu ũekilde izah edebiliriz.

Demek ki bir ũlke kendi iç ũretiminde sıkıntı yaŐıyor ki, diğer ũlkelerin ũretmiŐ oldukları mallara ihtiyaç duyuyor diyebiliriz. Bu sıkıntıdan sũz ederken ũrneęin kakaonun Tũrkiye’de yetiŐtirilemiyor olması gibi bir ũrnek yerinde olacaktır. Her coğrafyanın doğal kaynaklarının farklı olması veyahut az yada hiç olmaması, ilk iki maddenin nedeni olarak karşımıza fiyat farklılığı çıkabilir. Her ũlke aynı malı aynı fiyattan ũretemeyebilir. Bu yũzden daha uygun fiyattan olanları ithal etme ihtiyaçı doğabilir. Teknik bilgi ve icat farklılıklarından meydana gelen ihtiyaçlarda olabilir. Bir ũlke teknolojik olarak geri kalmış ve bir çok malın ũretimi için yetersiz olduğunu dũŐũnũyorsa, mahrum kalmak yerine sınır ũtesi ticaret yolu ile o malın kullanımını ũlkesine sağlayabilmektedir. Bunlara ilave olarak endũstriyel farklılıklarda dış ticarete yũnelmenin sebeplerinden olarak sayılabilmektedir. (Karafakioğlu, 2011, S:18)

Doğal nedenler(hammadde kaynakları, iklim yapısı, toprak yapısı...), demografik nedenler(yoğunluk, artış hızı, ırksal farklılıklar), teknolojik yetersizlik (süreç ve ürün transferi), ekonomik gelişmeler(gelişmiş ülkeler, gelişmekte olan ülkeler, az gelişmiş ülkeler, GSMH ortalaması, genç nüfus, işsizlik), fiyat ve tüketici tercih farklılıkları kısaca ülkeleri dış ticarete iten nedenler arasında sayılabilmektedir. (Karafakioğlu, 2011, S:18)

Ülkeleri sınır ötesi ticarete yönelten sebeplere baktık ancak bununla beraber firmaları da sınır ötesi ticarete yönelten sebeplere bakmakta fayda olacaktır.

- İhracat gelirlerinin çekiciliği, geliri arttırmak
- Üretimdeki iç Pazar fazlası ham ve mamul maddeler
- Ulusal pazardaki yoğun rekabet ortamı
- Yüksek kapasite, dış pazara uygun fiyatlarla girebilmek için düşük maliyetler
- İç pazardaki düzensiz talep sorunu nedeniyle satışta sürekliliği sağlamak
- Ülke ekonomisine katkıda bulunmak
- İhracatın aile mesleği olması
- Sadece ihracat pazarına uygun ürünler üzerinde çalışma
- Dış pazarda tanınmışlık(Karafakioğlu, 2011, S:19)

1.7. ULUSLAR ARASI TİCARET VE İÇ TİCARET ARASINDAKİ FARKLILIKLARI

Dış ticaret artık sınır tanımaması ve Türkiye açısından da oldukça büyük öneme sahip olduğundan dolayı bu ticaret yöntemine dair ne kadar bilgi birikimine sahip olunursa o derece kuvvetli bir zemin var demektir. Dış ticaret giderek globalleşen dünyanın artık olmaz ise

olmazı durumunda olduğundan iç ticaret yeterli gelmemektedir. Bu bağlamda ele alacak olursak elbette ki dış ticaret iç ticarete nazaran daha meşakkatli bir eylemdir.

İç ticaret her zaman dış ticarete oranla daha basit ve risksiz bir ticaret yöntemidir. Eğer ki dış ticaret yapan şirket veya ülke planlarını doğru yapmaz ise ödenecek bedeller iç ticaretinkinden kat be kat daha fazla olacaktır. Hem ülke ekonomisi hem refah çöküşü ile sonlanan durumlar bile söz konusu olabilir. Az çok isimlerinden anlaşıldığı üzere iç ve dış ticaret bazı farklılıklara sahiptir. Bunların en önemlileri aşağıdaki gibi sıralanabilir.

- a) Satışın yurt dışına yapılması, coğrafi uzaklık
- b) Farklı taşıma sisteminin kullanılması, rezervasyon, fiyat, sigorta yapımı
- c) Yabancı para kullanılması ve kur riski, konvertibl paralara bağlılık
- d) Bankacılık sisteminin devreye girmesi, banka masrafları
- e) Uluslararası anlaşmaların devreye girmesi, özel dokümanlar ve ulusal mevzuatın yetersiz kalması
- f) Daha yüksek risk, alıcıyı görmeden mal göndermek
- g) Hatalar telafi edilemez
- h) Yoğun bürokrasi
- i) Farklı kültür, ticari ahlak, örf ve adetler
- j) Ödeme sistemlerinin farklı olması .(Vanlı ,2011)

Daha fazla taraf devreye girdiğinden doküman sayı ve çeşitli artmaktadır. Mal bedeli ödemelerinde ve tahsilinde bankaların, malların taşınması ve tesliminde lojistik firmaların, gümrük giriş ve çıkış işlemlerinde gümrük müşaviri veya uzmanının, teşvik desteklemelerde danışmanlık şirketleri devreye girer.(Vanlı ,2011)

1.8. ULUSLAR ARASI TİCARETİ İLE İLGİLİ TEMEL KAVRAMLAR

Dış ticaret işlemlerinden bahsederken aşağıda sayacak olduğumuz kavramlarında bilinmesi oldukça faydalı olacaktır.

1.8.1. DIŞ TİCARET AÇIĞI

Bu zamana kadar bahsettiğimiz dış ticaret şekilleri yani ithalat ve ihracatın toplamı bir ülkenin dış ticaret hacmini göstermektedir. Dış ticaret bir ülke ekonomisi için oldukça büyük önem arz etmektedir. O yüzden bu iki kavram tam dengede olduğu zaman aslında güzel bir ekonomi söz konusudur.

Bir ülkede ithalat ihracattan fazla ise dış ticaret açığı, ihracat ithalattan fazla ise dış ticaret fazlası var demek mümkündür. Çünkü bir ülke döviz fazlası var ise muhtemelen o ülke artık sanayileşmiş ve gelişmiş bir ülkedir. Bunun yanında gelişmekte olan yani dış ticaret açığı veren ülkeler ise, yüksek faizli dış borç alarak veya döviz kazandırıcı hizmetler ile açıklarını kapatmaya çalışırlar.

İhracat yapılırken, FOB teslim şekillerine göre işlem ve teslim yapılır. Taşıma bedeli, sigorta kazanç hanesine yazılmaz. İthalatta ise CIF yöntemi ile işlemler gerçekleştirilir. Navlun ve sigorta bedeli ödemelere dahil edilir.

Türkiye İstatistik Kurumu ile Gümrük ve Ticaret Bakanlığı işbirliğiyle oluşturulan geçici dış ticaret verilerine göre; 2012 yılı Mayıs ayında, 2011 yılının aynı ayına göre ihracat yüzde 20,3 artarak 13 milyar 168 milyon dolar, ithalat yüzde 3,1 artarak 21 milyar 752 milyon dolar olarak gerçekleşti. Aynı dönemde dış ticaret açığı 10 milyar 164 milyon dolardan, 8 milyar 584 milyon dolara geriledi. Takvim etkilerinden arındırılmış seriye göre; 2012 yılı Mayıs ayında önceki yılın aynı ayına göre ihracat yüzde 16,4 artarken, ithalat yüzde 1 azaldı.

Mevsim ve takvim etkilerinden arındırılmış seriye göre ise; 2012 Mayıs ayında bir önceki aya göre ihracat yüzde 1,4 azaldı, ithalat yüzde 1,1 arttı. 2011 Mayıs ayında yüzde 51,8 olan ihracatın ithalatı karşılama oranı, 2012 Mayıs ayında yüzde 60,5'e yükseldi. (EK1)

İHRACATIN İTHALATI KARŞILAMA ORANI

İthalatın % kaçının ihracat ile finanse edildiğini gösteren bir değerdir. Türkiye'de bu oran 60'ın altına düştüğü zaman genellikle ekonomik kriz durumu söz konusudur. 2000 yılında meydana gelen devaliasyon bu duruma örnek olarak gösterilebilir.

Tablo 1.1. İhracatın İthalatı Karşılama Oranı

Dönemi	Yıllara göre İhracatın İthalatı Karşılama Oranı(%)*	Yıllara göre İthalat(Değişim Oranı)(%)*	Yıllara göre İhracat(Değişim Oranı)(%)*
2011	56	29.8	18.5
2010	61.4	31.7	11.5
2009	72.5	-30.2	-22.6
2008	65.4	18.8	23.1
2007	63.1	21.8	25.4
2006	61.3	19.5	16.4

EK1 Kaynak: 1 <http://www.haberayna.com/haber/ekonomi/45461/turkiyenin-dis-ticaret-acigi-rakamlari-aciklandi.htm>

Dönemi	Yıllara göre İhracatın İthalatı Karşılama Oranı(%)*	Yıllara göre İthalat(Değişim Oranı)(%)*	Yıllara göre İhracat(Değişim Oranı)(%)*
2005	62.9	19.7	16.3
2004	64.8	40.7	33.7
2003	68.1	34.5	31.0
2002	69.9	24.5	15.1
2001	75.7	-24.0	12.8
2000	51	34.0	4.5
1999	65.4	-11.4	-1.4

Kaynak: Türkiye istatistik kurumu (www.tuik.gov.tr)

Tablo 1.2. İhracatın İthalatı Karşılama Oranı



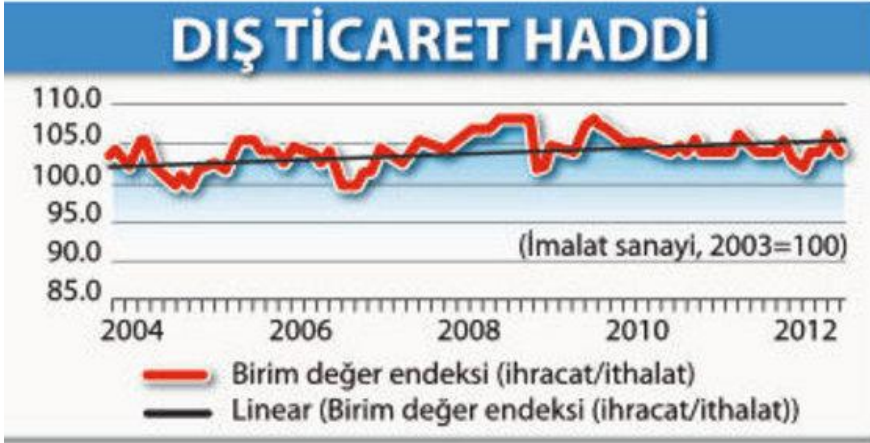
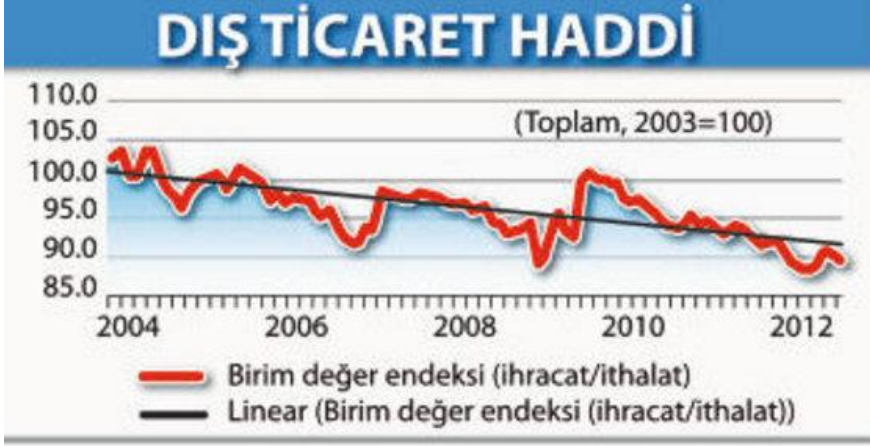
Kaynak: Türkiye istatistik kurumu (www.tuik.gov.tr)

DIŞ TİCARET HADDİ

Bir ülkenin ihracat yani dışa satım mallarının fiyatlarının ithalat yani dış alım malları fiyatları dizinine bölünmesi ile meydana gelen bir oran olmasının yanında, bir ülkenin dış ticarete ne kadar gelir veya kaybının olduğunu ortaya koyar.

(İhracat fiyat endeksi) / (ithalat fiyat endeksi) X (100) olarak gösterilen bu oranda İhracat mal fiyat artışı, ithalat fiyat artışından fazla ise dış ticaret haddi 100'ün üzerinde oluşur. Burada pahalıya satıp ucuza mal almışızdır. Ülke lehinedir. Tersisi durum söz konusu olunca ülke aleyhinedir

Tablo 1.3. Dış Ticaret Haddi



Kaynak : www.haberturk.com Ercan kumcu Dış Ticaret Haddi isimli köşe yazısı, Ekumcuhtgazete.com.tr, 17 Mayıs 2012

DÖVİZ, EFEKTİF VE DÖVİZ REZERVİ

Döviz, Merkez bankası tarafından alım satıma konu olan ve Türk lirası olarak kurları belirlenen yabancı ülkelerin paralarıdır.

Efektif döviz; banknot şeklinde olan kağıt paradır.

Döviz rezervi: bir ülkenin merkez bankasında veya bankalar totalinde birikmiş olan dövizlerdir.

KONVERTİBL VE KONVERTBL OLMAYAN DÖVİZ

Konvertibl döviz, diğler ülke paralarına kolaylıkla ve serbestçe dönüştürülmesine izin verilen döviz cinsidir. Uluslar arası işlemlerde kolaylık olması açısından genellikle bu döviz türleri tercih edilir. Eğer dünyanın her yerinde aynı kolaylıkla değişim sağlanabiliyorsa o para tam konvertibl olarak adlandırılır. Bu döviz yapısına sahip olan ülkeler bazen bu işten kar bile sağlayabilir.

Konvertibl olmayan döviz ise; her ülkenin parası konvertibl olacak diye bir kural yoktur. Çünkü her ülke aynı oranda ekonomik büyüklüğe ve altın yada döviz rezervine sahip değildir. Yani, bir ülkenin parası diğler ülkenin parası ile kur üzerinden kolaylıkla değiştirilemiyorsa o para cinsi konvertibl değildir. Aşağıda bazı ülkelerin konvertibl para sembolleri yer almaktadır.

ABD Doları	USD
Avustralya Doları	AUD
Danimarka Kronu	DKK
Euro	EUR
İngiliz Sterlini	GBP
İsveç Kronu	SEK
Japon Yeni	JPY
Kanada Doları	CAD
Kuveyt Dinarı	KWD
Norveç Kronu	NOK
S.Arabistan Riyali	SAR

1.8.2. DÖVİZ ARBİTRAJİ, TİCARETİ, SPEKÜLASYONU VE MAL FİYAT ARBİTAJİ

ARBİTRAJ: konvertibl sayılan bir para biriminin uygun fiyattaki piyasadan alınıp, pahalı piyasadaki fiyattan çapraz kur kullanılarak satılması olarak özetlenebilir.

DÖVİZ TİCARETİ: Toplumların bireysel olarak bankada veya evlerinde tuttukları dövizleri ifade eder.

DÖVİZ SPEKÜLASYONU: Kur değişimi hakkında tahminde bulunarak ona göre işlem yapılmasıdır.

MAL FİYAT ARBİTRAJİ: bir ürünün çok pahalı veya çok ucuz satıldığı ülkelerde fiyatın devamlı aşağı hareketlenmesine denir.

1.8.3. DEVELÜASYON VE REVELÜASYON

Develüasyon, en genel tanımı ile bir ülke parasının diğer ülkelerin para birimleri karşısında değer kaybetmesidir. Buradan bazı yararlar çıkarlar sağlanabilir. İhracat artışı ile olumlu etkiler meydana gelebilir. İthalat kısa vade de olumsuz etkilenebilir. Yabancı para girişi artar. İç piyasada fiyat artışı meydana gelir.

Revelüasyon ise; paranın diğer paralar karşısında değerinin artmasıdır. İthalat ucuzlar cazip hale gelir, İç fiyatlar düşer tüketim artar, İhracat avantajı kaybolur, Dış borçlar konvertibl döviz cinsinden azalır, Milli gelir, konvertibl döviz cinsinden azalır, Ulusal paranın alım gücü artar.

BÖLÜM 2: ULUSLAR ARASI TİCARET TEORİLERİ VE POLİTİKALAR

Uluslar arası ticaret teorilerini incelerken burada esas olan konu ülkelerin birbirleri ile nasıl mal alım satım yaptıkları ve bunların ana nedenlerini araştırmak olacaktır. Gerek ekonomik gerek sosyal gerek ise kültürel anlamda ülkeler arası iletişim ve iyi ilişkiler kurma bağlamında da yadsınamaz bir hal almış bulunmaktadır. Genel anlamda dış ticaret teorilerinin ortaya çıkışı ülkeye yeterli miktarda yabancı para girişini sağlamak, değerli maden ve rezerv para biriktirmek olmakla beraber teoriler değişse dahi amaç aynı kalmaktadır. Kısaca bu teorilerin yapılarından bahsedecek olursak,

- Merkantilizm; bu oluşum ipek yolu ticaretinden kendisini göstermiş ve sanayi devrimini ve Rönesans hareketlerini takip ederek bir gelişim göstermiştir.
- Klasik teoriler dediğimiz, başka anlamıyla liberal teoriler, Adam SMITH liderliğinde başlamış olup, insanların kendi çıkarlarına göre hareket ettiğini savunan bir düşünüş biçimidir.
- Fizyokratlara göre, dış ticaret temelini tarımdan almaktadır.
- Emek-değer kuramında, malın maliyetini emek ile ölçmek mümkündür.
- Mutlak üstünlük kuramı; her ülke en ucuza üretebildiği malları üretmelidir.
- Karşılaştırmalı Üstünlük Kuramı; her ülke mutlak üstün olduğu alanda ihracata yönelmelidir.
- Fırsat Maliyet kuramı; Her ülke kendi para birimi ile ölçülebilen üstünlüğe sahiptir.
- Leontief Paradoksu; Sermaye yoğun malları ihraç ederek, emek yoğun malları ithal etmekten geçmektedir.
- Teknoloji Açığı; Eğer bir ürün yeni bir icat ürünü ise, kullanım hakkı belirli bir süre için geçerlidir.(Vanlı,2011)

1776 yılında temelleri atılan ticaret teorilerinin yapısı iki ölkeli, iki mallı, iki faktörlü olarak 3 şekilde oluşturulmuş bulunmaktadır. Bu yapılanma içinde hükümet yerde gümrük tarifeleri ve kısıtlamalardan bahsedilmemektedir. Aynı zamanda tam rekabet koşullarının olduğu ve taşımacılık giderlerinin hesaplanmadığı bir yapıdan söz edilmektedir. Bunun sebebi de daha o zamandan bir bilimsel araştırmanın içine girildiğinden ve durumu olabildiğince soyutlamak için yapılan uğraşlardan meydana gelmektedir. Elbette ki bu kurallar günümüz çerçevesinde mümkün değildir. Bugün hükümet müdahalesinin ve gümrük tarifelerinin uygulanmadığı veyahut nakliye giderlerinin sıfır kabul edildiği hemen hemen hiçbir ülke yoktur. Ancak o zamanın birikimi doğrultusunda oluşturulan bu modeller, kısıtlar ortadan kaldırıldığında dahi birçok yönden hala geçerliliklerini korumaktadırlar.

Uluslar arası ticaret teorilerinin oturtmaya çalıştığı temel varsayımlar aslında, dış ticaretin yarar ve kazançları, bileşenleri, fiyat ilişkilerini açıklamaya yöneliktir. Uluslararası ticaretin ilk kez bilimsel bir yöntemle incelenmesi Adam Smith'in 1776'da yayımlanan ünlü eseri "Ulusların Zenginliği" ile başlar. Yani bu bilim dalının iki buçuk asırlık bir geçmişi bulunmaktadır. Bu zaman zarfında söz konusu bilimsel gelişmeye katkısı bulunan pek çok iktisatçı olmuştur. Bunların arasında özellikle David Ricardo, John Stuart Mill, Alfred Marshall, Eli Heckscher, Bertil Ohlin, John Maynard Keynes, Jasob Viner ve Paul Samuelson'u belirtmek gerekir.(Seyyidoğlu, 1999, S:14)

Uluslar arası ticaret politikalarını 4 ana başlıkta toplayabiliriz. Bunlar sırası ile

- Merkantilist dış ticaret teorileri
- Klasik dış ticaret teorileri
- Neoklasik dış ticaret teorileri
- Modern dış ticaret teorileri
- Leontief paradoksu yeni dış ticaret teorileridir.

2.1. MERKANTİLİST DIŞ TİCARET TEORİLERİ

Klasik yaklaşımdan önce benimsenmiş olan yaklaşım Merkantilizm idi. XVI. asır ile XVII asrının sonlarına kadar bu görüş benimsenmiştir. Bu yaklaşımda dış ticaretin temel amacı, tek değer olan altın stokunu arttırmaktır. Haliyle bunun içinde ödemeler dengesinde fazlalıklar yaratmak gerekmektedir. Çünkü altın aynı zamanda ülke ekonomisinin yanında siyasi da bir otoritedir. Bu yüzden devlet müdahalesi olmamasından söz etmek mümkün değildir.

Bir ülkenin stokunu artırma çabası içinde olması demek ve bunu da dış ödeme fazlası ile yapması, ihracatı arttırmayı zorunlu hale getirmektedir. İthalat ise kısıtlanması gereken bir otorite olarak karşımıza çıkmaktadır. Ancak ihracat yapabilmek için kendi içinde ürün üretmesi gerekmektedir ve buda hammadde gerekliliğini ortaya çıkarmaktadır. Bu yüzden ithal mallar arasında hammadde ithal edilmesine herhangi bir kısıtlama getirilmemiştir. (Seyyidoğlu, 1999, S:14)

2.2. KLASİK DIŞ TİCARET TEORİLERİ (LIBERALİZM)

Klasikçiler olarak baktığımız zaman 3 temel isimden bahsedebiliriz. Adam Smith, Ricardo ve Mill. Bu görüşe göre bütün bireyler ekonomik çıkarlarına göre hareket ederler. Devlet, kişilerin bireysel girişim haklarını kısıtlamamalıdır. Çünkü bireyler kendi çıkarları peşinde koşmakla aynı zamanda toplumsal çıkarlara da hizmet etmiş olurlar. Nihayet, ekonomik hayatta düzen sağlayan bir “görünmez el” vardır. Bu görünmez el de fiyat mekanizmasıdır. (Seyyidoğlu, 1999, S:15)

Mili servet olarak sahip olunan ana temelin kıymetli madenler olduğunu savunan ve sınırlı olan kaynakları stok olarak gören bir yaklaşımdır. Bu yaklaşımla uluslar arası ticarete sadece

bir taraf fayda sağlayabilir ve buda tabî ki ihracat yapan taraf olacaktır. Bu yaklaşım sınırlı olan kaynakları sınırsız gibi benimsediğinden ötürü bir zaman sonra bu kaynaklar doğal olarak yetersiz gelmeye başlamıştır. Özellikle sanayi devriminden sonra ortaya çıkan kitlesel üretim bu yaklaşımı benimsemeyi oldukça zorlaştırmıştır. Çünkü kaynaklar artık yetersiz bir hal almaktadır. (Seyyidoğlu, 1999, S:15)

İktisadın babası olarak adlandırılan Adam Smith'in ekolünden Francois Quesney'in sözü 'Bırakınız Yapsınlar, Bırakınız Geçsinler' deyişi ile klasik iktisadın temellerini liberalizme doğru kaydırmaya başlamıştır. Çünkü klasik yaklaşımın benimsediği doğal kaynakların sınırsız olduğu düşüncesi yanlıştır. Bu yaklaşımın aksine dünya kaynakları sınırsız değildir ve iş bölümü ve doğru planlamalar ile kaynak verimliliği arttırılabilir. Bunun için en iyi yol dış ticaretten geçer ve gene klasikçilerin dediği gibi tek taraflı fayda Smith'e göre yanlış bir yaklaşımdır. Smith uluslar arası ticarete her iki tarafında fayda sağlayabileceğini, bununla beraber bütün ülkelerin refah düzeyinin artabileceğini savunmaktadır. Smith'in benimsediği ana düşünce sınırlı olan kaynakları doğru şekilde kullanıldığı zaman, hangi ülke, hangi malı daha düşük maliyetle üretebiliyorsa, o malın üretiminde uzmanlaşmalı. Düşük maliyetle üretebildiği malları ihraç edip, yüksek maliyette üretebildiklerini ithal etmeli. Bu arada şunu da söylemeliyiz ki, burada bahsedilen maliyet kavramı emektir. Çünkü bir tek emek homojen dağılımlıdır. (Seyyidoğlu, 1999, S:15)

Adam Smith mutlak üstünlükten söz erken Ricardo Karşılaştırmalı üstünlük modeli üzerinde durmaktadır. Yani burada anlatılmak istenen, maliyet farkı değil, farklılığın derecesidir. Yani bir ülke ürettiği her malda diğer ülkelere nazaran bir üstünlük kurmuş olabilir. Ancak bunun yanında hangi mallarda diğerlerine nazaran daha fazla üstünlük sağladıysa o mallar üzerinde uzmanlık kurmalı ve daha az üstün olduğu malları ithal etme yoluna gitmeli. Ricardo'ya göre de bahsedilen maliyet emektir. Aynı şekilde homojen bir

dağılım içindedir. Ancak farklı olarak, ülke içerisinde tam hareketli, ülkeler arasında tam hareketsizdir. (Seyyidoğlu, 1999, S:17)

Mill'in görüşlerine baktığımız zaman, Smith ve Ricardo'ya göre temel aynı fakat daha geliştirilmiş bir model görüyoruz. Diğerleri maliyeti sadece emek olarak alıp, sermaye ve doğal kaynakların farkında oldukları halde döngüye dâhil etmemişlerdir. Mill farklı olarak, ihraç edilen malların türünün değişim ihtimalini de göz önüne almaktadır. İhraç edilen mallara bir yenisinin eklenmesi ve ya niteliklerini değiştiren veyahut maliyetlerini azaltan bir teknolojik gelişme olması durumunda, doğal olarak ihraç mallarının verimlilikleri artacaktır. Bu durumda da karşılıklı talepler ile ithal edilen mallarda da fayda sağlanacaktır. Tabi ki bu fayda daha ucuza ithal edilmesinden geçecektir. Bu durumda da uluslar arası ticaretten elde edilen gelir artacaktır. (Seyyidoğlu, 1999, S:17)

2.3. NEOKLASİK DIŞ TİCARET TEORİLERİ

Adam SMITH: Mutlak Üstünlük Modeli

David RICARDO: Karşılaştırmalı Üstünlük Modeli

Heckscher–Ohlin Modeli

Haberler: Emek Değer Modeli

1960'lardan sonra uluslararası ticareti açıklamak üzere yeni teoriler ortaya atılmıştır. Bu yeni hipotezlerin geliştirilmesi, Uluslararası İktisat Teorisi alanında önemli bir ilerleme sayılır. Çünkü bir teoriden, en iyi olasılıkla, ancak belirli grup malların ticaretini açıklaması beklenebilir. Dolayısıyla farklı nitelikteki mallar üzerinde gerçekleştirilen ticareti açıklamak

için çeşitli hipotezlerin geliştirilmesi olumlu bir gelişmedir. Aşağıda bu yeni teorilerden önemli bazıları gözden geçirilmektedir.(Seyyidoğlu, 1999, S:81)

Klasik iktisat teorilerinde bahsettiğimiz maliyet olan emek başlı başına burada yeterli olmamaktadır. Ricardo modelinde derinlerine dokunmadan sadece emek maliyetinin yanı sıra diğer maliyetleri de göz önünde bulundurarak fırsat maliyeti kavramını ortaya atmışlardır. Eğer bir üretim söz konusu ise kullanılan bütün maliyetler göz önünde bulundurularak bir üretim yapılacaktır. Bir birim ürün üretmek için, kullanılan maliyetlerin toplamı esas maliyeti oluşturacaktır ve burada maliyet parasal bir değer olarak karşımıza çıkmaktadır. Bütün maliyetlerin parasal toplamı ana maliyet olarak karşımıza çıkmaktadır. Buradan hareketle eğer bir malın üretimi bir birim arttırılmak isteniyorsa, diğer bir malın üretimini azaltmak gerek olacaktır. Buradan sağlanan fayda ise Fırsat Maliyeti olarak karşımıza çıkmaktadır. (Seyyidoğlu, 1999, S:81)

Bilindiği gibi Ricardo dış ticarete konu olan iki farklı üründen bahsetmiş ve bunun üzerine teorilerini oturtmuş bulunmaktadır. Marshall ise bu iki ürünlü modeli değiştirmiş ve malların değerlerini karşılaştırırken, fayda ve değerden bahsetmeye başlamıştır. Daha önceden maliyet sadece emek olarak dikkate alınırken artık bu yeni modelde sermayede dikkate alınır hale gelmiştir.

Haberler'in geliştirmiş olduğu modelde ise emek- değer kuralı artık benimsenmekten çıkmış olup bunun yerine, fırsat maliyeti kavramı benimsenmeye başlanmıştır.Fırsat maliyeti kavramı, dönüşüm eğrileri ile analiz aracı haline dönüştürülürken, kayıtsızlık eğrileri ve Mill'den hareketle Marshall'ın geliştirdiği teklif eğrileri yardımıyla, yine mutlak ve karşılaştırmalı üstünlük kuramlarının ihmal ettiği talep unsuru, analizlerde dikkate alınmaya başlamıştır. Bu arada, Mill tarafından teknolojik gelişmelerin dış ticarete etkisi bağlamında yapılan saptamaların, neo klasiklerce geliştirilmediğini söylemek mümkün görünmektedir.

(Hüseyinova,2006)

2.4. MODERN DIŞ TİCARET TEORİLERİ VE YENİ TEORİLER

Savaş yıllarından sonra çok uluslu Şirketler oldukça önem kazanmaya başlamış ve hem sayı hem nitelik olarak büyüme göstermiş bulunmaktadır.

İsveçli iktisatçılar Heckscher ve Bertil Ohlin tarafından daha da ayrıntılaőan bir model olan emek değer modeli karşımıza çıkmaktadır. Bir örnekle açıklayacak olursak; hangi ülke emeğe daha fazla miktarda sahip ise ki bu sahiplik göreceli bir kavramdır, hali il emek yoğun malları diğer ülkelere nazaran daha ucuza üretebilmektedir. Aynı mantıktan hareketle her kim ki sermaye faktöründe diğerlerine göre daha başarılı ise o ülke de, sermaye yoğun mallarda daha avantajlı olacaktır.

Nitelikli iş gücü teorisi ile karşımıza çıkan Keesing ve Kenen gibi yazarlar, sanayi ülkeleri arasında gerçekleşen diő ticaretin büyük bir bölümünün nitelikli iş gücü ile açıklanmasını mümkün kılmaktadır. Yani burada da anlatılmak istenen tıpkı emek modelinde olduğu gibi hangi ülke dinamik bir iş gücüne sahip ise, bu yapıyı gerektiren malların üretiminde uzmanlaşırsa avantaj sağlayacaktır. Eğer ki niteliksiz emek gücüne daha fazla sahip ise o ülke, o zaman buna yatkın malların üretiminde uzmanlaşmalıdır. Yapılan araştırmalar sonucunda nitelikli iş gücünün zayıf fakat, toprağın bol olduğu ülkelerde tarımın ön plana çıktığını, bunun aksi durumlarda ise sanayi ürününün ihracı daha çok görölmüőtür.

Teknoloji Açığı Teorisi_1961 yılında Posner ortaya çıkarmıő olup aslında bugün ki patent mantığını ortaya atmaktadır. Aşırı sanayileşmiş ülkeler arasında gerçekleşen bir ticaret modeli esastır. Hangi ülke daha gelişmiş veya daha önce bulunmamıő bir Şeyi icat ederse, o malın kullanım hakkı ona aittir. Ve bu aşamada yasalar gün yüzüne çıkmaktadır. Aynı Şekilde bugün çağımızda yaşanan taklitlerin o zamanda da var olmasının neticesinde zamanla

farklılaştırılıp, kopyalanan ve beklide daha ucuza imal edilen bu icatlar, bir süre sonra daha az gelişmiş ülkeler tarafından ihraç edilmeye başlanabilir. Çünkü artık daha ucuza imal edemediğinden dışarıdan ithal etmesi kaçınılmaz olacaktır. (Seyyidoğlu, S:85, Bayraktutan, 2003)

Ürün Dönemleri Teorisi;_Vernon tarafından 1966 yılında ortaya atılmış ve teknoloji açığı teorisini daha genişletmeye çalışmıştır. Bu teoriye göre sadece sanayileşmiş ülkeler teknolojik anlamda teknolojik yenilik ve ürün geliştirme konusunda başarılı olabileceklerdir. O dönem içinde buna eş değer tek ülke Amerika'dır. Bunun sebebi ise sanayileşmiş bir ülkenin zaten iş gücünün ileri derecede eğitilmiş olması ve AR-GE ye yapılan yüksek harcamalardır. Burada ürün dönemleri hipotezinden bahsedilmektedir ve yeni malların üretimi ilk önceleri küçük miktarlarda başlanır. Alışılmış bir düzen sonucunda ürüne ait sorunlar giderilir ve artık daha fazla ürün daha kolay üretilmeye başlanabilir. Bu durumda ilk parti üretilen mallar ihracata yönelik değil de ülke içinde satışı yakalayabilir. Bir sonraki aşamada ürün üzerinde genişletmeler yapıp, sorunların giderilmesinden sonra, iç piyasa hedef kitlesi iken hem malın üretim miktarı artmaya başlar hemde artık mallar ihracata sunulabilir. Artık sadece ülke içinden gelen talebe göre değil yurt dışından gelen talebe göre de bir üretim miktarından söz edilir. Bu durumda da üretim standart bir yapı kazanır. . (Seyyidoğlu, S:85, Bayraktutan, 2003)

Buraya kadar incelediğimizde mucit olan ülke üretim hakkına sahip ve ürünü bir tek o üretebilmekte idi. Daha sonradan artan taleple paralel üretim standart bir yapı halini aldı. İşte bu noktadan sonra artık ürünün maliyetini düşürme çabası içine girilecektir. Bunun için ilk adım ucuz iş gücünden geçmektedir. Sadece kendi ülkesinde üretimi yapılabilen malın artık

maliyetinden kısmak adına, iş gücünün daha ucuz olduğu ülkelerde üretilebilmesinden söz edilmektedir. (Seyyidoğlu, S:85, Bayraktutan, 2003)

Tercihlerde Benzerlik Teorisi: Burnstam Linder (1961) homojen dağılımlı olmayan sanayi ürünlerini hedef alırken, her ülke ve toplumların hangi mallara talep göstereceği tabi ki sosyal, kültürel miraslarına göre farklılıklar gösterebilmektedir demektedir. Örneğin Müslüman bir ülkede Domuz Etinin haram sayılmasından yola çıkarsak, domuz yetiştiriciliği ve hayvandan elde edilen mamullerin satış çabaları yersiz olacaktır. Burada hem boşa harcanan bir emek hem de maliyetten bahsedilmektedir. O yüzden her ülke kendi iç pazarında en çok neyin talep edileceğini bildiğinden dolayı bu mallara yönelirler. Bu sayede o ürünün üretiminde de oldukça bilgi sahibi olunur ve kendisi ile denk tercihlere sahip diğer ülkelere ihraç edilebilir.

Ölçek Ekonomileri Teorisi: Bir malın üretimi sırasında katlanılacak birçok maliyet vardır. Bunların ortalama maliyetleri üretim hacmi ile muhakkak bir şekilde bağlantılıdır. Aralarında ters orantı bulunan yani, üretim hacmi arttıkça ortalama maliyet düşüyorsa burada azalan maliyet yasası geçerlidir der. Bu teoriyi genellemeye vurduğumuzda yani endüstriyel olarak bir inceleme yapıp gene hacim büyürken maliyet azalıyorsa, üretimde dışsal ölçek ekonomileri durumu söz konusudur. (Seyyidoğlu, 1999, S: 88)

Ölçek ekonomileri uluslararası ticaret yönünden bazı sonuçlar doğurur. Önce, ülkelerin bu tür endüstrilerde uzmanlaşmaları için daha güçlü bir teşvik sağlar. Ülke, iç piyasada tüketicilerin satın alacakları çok sayıdaki maldan az miktarlarda üretmek yerine, ölçek ekonomisine sahip birkaç endüstri üzerinde uzmanlaşmaya gider ve ihtiyacı olan diğer malları dışarıdan ithal eder. Böylece ölçek ekonomileri maliyetleri düşürerek, üretim ve zevkler yönünden birbirine benzer ülkeler arasında bile karlı ticaret yapma olanağı sağlar. Ölçek

ekonomileri uluslararası ticarete tüketiciye belli bir malın değişik türlerinin sunulmasına yol açarak refahın artırılmasına katkıda bulunur. Ancak uluslararası ticaretin nedenleri konusunda daha kesin bir yargıda bulunabilmek için yeni teoriler üzerinde ayrıntılı araştırma ve incelemelere gerek vardır. Bu nedenle yeni teoriler hakkında burada bilgi verilmeyecektir. (Seyyidoğlu, 1999, S: 88)

2.5. PORTER' IN ELMAS MODELİ

Michael Everett Porter, Harvard Üniversitesi İşletme Bölümü'nde (Harvard Business School) ekonomi ve yönetim bilimleri profesörüdür. Aynı zamanda Strateji ve Rekabetçilik Enstitüsü (Institute for Strategy and Competitiveness) başkanıdır. Stratejik yönetim alanında dünyanın önde gelen bilim adamlarından biridir. Akademik çalışmaları, şirketlerin veya bölgelerin nasıl rekabetçilik avantajları oluşturabileceği üzerine yoğunlaşmıştır. Porter rekabetçilik kavramını şirket, endüstri ve ülke seviyesinde incelemiştir.(Yiğit, 2008, S:48)

Michael E. Porter 1990 yılında bastırılmış olduğu kitabı The Competitive Advantage Of Nations'da rekabet model üstüne bir araştırma yapmış bulunmaktadır. Toplam 10 ülkeyi içeren araştırmaya 100 e yakın sektör konu olurken, bu ülkelerin ihracatlarının dünyadaki Pazar payları konu alınmış ve her ülkenin rekabet modelleri ortaya konulmuştur. Çalışmada seçilen ülkeler üzerinde örnek vaka analizleri yapılmıştır ve doğal kaynaklara yüksek derecede bağımlılık arz eden endüstriler çalışma dışında bırakılmıştır. (Yiğit, 2008, S:48)

Seçilen ülkeler; Amerika, Almanya, Danimarka, Güney Kore, İngiltere, İtalya, İsveç, İsviçre, Japonya, Singapur. (Yiğit, 2008, S:48)

2.5.1. ŞİRKET AÇISINDAN REKABET VE ELMAS MODELİ

Bir işletmenin faaliyet gösterdiği sektör ortalamasının üzerinde gelir sağlayıp, karını devam ettirmesi süreklilik arz ediyorsa, o işletme rakiplerine oranla daha avantajlıdır. Buna Rekabet Avantajı denilmektedir. Bu açıdan bakıldığı zaman da birçok işletme bu sürdürülebilirlik kavramına sahip olmanın peşindedir. Rekabet avantajı, maliyet, farklılık ve odaklanmış stratejiler olarak 3 ana başlıktan oluşmaktadır. (Yiğit, 2008, S:49)

Maliyet avantajından bahsedecek olursak, bir firma söz konusu sektörde rakiplerinin sağlamış olduğu faydanın aynısını veyahut rakiplerinin sağlayamadığı faydaları daha düşük maliyetten sunabiliyorsa burada maliyet avantajı söz konusudur. Bu durumda firma avantaj sağladığı için hem müşteriler hem de kendisi açısından avantajlı durumdadır. Bu avantajda kar olarak geri dönecektir. Bu avantaj şekli birçok yeni pozisyona kapı araladığından pozisyon avantajları olarak da bilinmektedir. Maliyet liderliğinin işletmeyi rekabet güçlerine karşı korumasına ve uzun vadede karlı bir durum olmasına bu konuma ulaşmak için çoğu kez rakiplere göre yüksek bir pazar payı, büyük sermaye ve hammaddelere daha kolay erişim gibi avantajların olmasını gerekli kılmaktadır. (Yiğit, 2008, S:49)

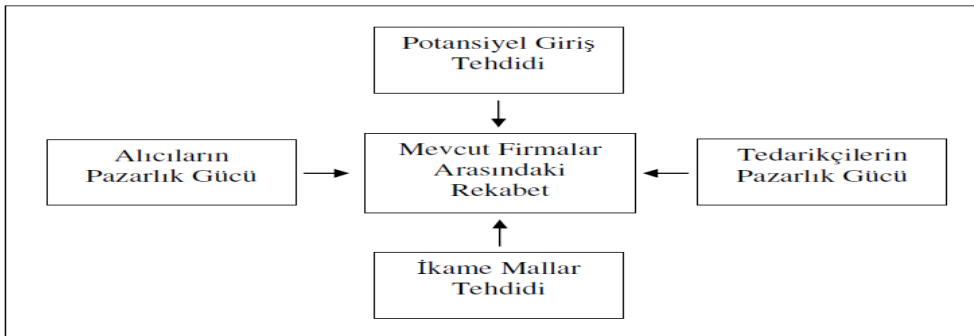
Farklılaştırma stratejisi; özellik itibari ile piyasada olmayan, müşterilerin ilgisini çekmeyi başaran ve alternatif olmayan ürünleri konu alır. Burada bazı kısıtlar söz konusudur. Bunlar üretim ölçekleri, entegrasyon, işletme politikaları, tercihleri, zamanlama gibi bir çok model etkendir. Fiyatta farklılıklar oluşsa dahi, müşterilerin bu ürünü tercih etmelerini sağlamak amaçtır. Buda markalaşma adımlarından biridir. Maliyet elbette ki çok önemlidir ama öncelik

olarak, müşterinin gözünde daha fazla para ödese dahi buna degecek bir ürün olduğuna inandırmak yani farklı ürünü tercih ettirebilmek güdüsü yatmaktadır. (Yiğit, 2008, S:49)

Odaklanmış Stratejiler: burada bahsedilen uygulamada yukarda sayılan iki bileşenin farklı Pazar ve daha dar bir alanda uygulanmasını içermektedir. Yani farklı pazarlarda farklı müşteri isteklerine göre işletme alanı yaratılabilir. Bu durum alanında uzmanlaşmayı da beraberinde getirecektir. Çünkü farklı bölgelerdeki farklı müşteri isteklerine göre bir yelpaze oluşturmak alanında uzmanlık ve beceri isteyen bir durumdur. Bu yüzden iki tip odaklanma karşımıza çıkmaktadır. Birincisi maliyet alanında odaklanarak liderlik stratejilerini yürütmek, ikincisi farklılık alanında odaklanarak liderlik stratejilerini yürütmek. (Yiğit, 2008, S:60)

2.5.1. ENDÜSTRİ BOYUTUNDA REKABET VE ELMAS MODELİ

Tablo 2.1. Rekabet Gücünü Belirleyen 5 güç



Kaynak: Yiğit Sema, Ülke Rekabetçiliğinde Porter'ın Elmas Modeli Yüksek Lisans Tezi, 2008, syf: 53

a. Sektördeki mevcut rakip işletmeler arasındaki rekabet; işletmenin faaliyette bulunduğu sektördeki mevcut rekabet yapısı

b. Potansiyel giriş tehdidi; sektöre yeni girme potansiyeline sahip işletmelerin yarattığı tehditler,

c. İkame mallar tehdidi; faaliyette bulunulan sektör dışındaki ikame ürünlerin işletme üzerinde yarattığı tehditler, Potansiyel Giriş Tehdidi Alıcıların Pazarlık Gücü İkameMallar,Tehdidi Tedarikçilerin Pazarlık Gücü Mevcut Firmalar Arasındaki Rekabet

d. Alıcıların pazarlık gücü; işletmenin müşterilerinin sahip olduğu pazarlık gücü sayesinde işletme üzerinde yarattığı baskı ve sektörü yönlendirme kabiliyeti,

e. Tedarikçilerin pazarlık gücü; işletmenin ihtiyacı olduğu araç-gereç, hammadde, yarı mamul, işletme malzemesi vb. kaynakları satın aldığı tedarikçilerin, işletme üzerindeki etkisi ve sektörü yönlendirme gücü olarak sıralanabilir(Yiğit, 2008, S: 53)

2.5.2. ULUSAL DÜZEYDE REKABET VE ELMAS MODELİ

Bir ülkenin rekabetçiliği endüstrilerinin yenilik ve yükselme kapasitelerine bağlıdır. Küresel rekabetin arttığı bir dünyada ülkelerin önemi azalmaz tam tersine artmaktadır. Rekabetçiliğin temeli, bilginin yaratılmasına ve özümsemesine, ülkenin büyüyen rolüne kaymıştır. Rekabet gücü, yüksek derecede yerleştirilmiş süreçlerle yaratılır ve canlı tutulur. Rekabet gücüne ulusal değerlerin, kültürün, ekonomik yapının, kuruluşlarının ve tarihinin katkısı vardır. Sonuçta yerel çevresi en ileriye bakan, en dinamik ve mücadeleci olan ülkeler belirli endüstrilerde başarı kazanabilirler(Yiğit, 2008, S: 55)

Porter'in çalışmasında rekabet edilebilirlik yerel şartlar ile bağdaştırılmış ve model şu şekilde ortaya çıkmıştır. Rekabet gücünü etkileyen etkenler olarak 6 maddeden bahsedilmektedir. Bunlar,

- Faktör koşulları
- Talep koşulları,

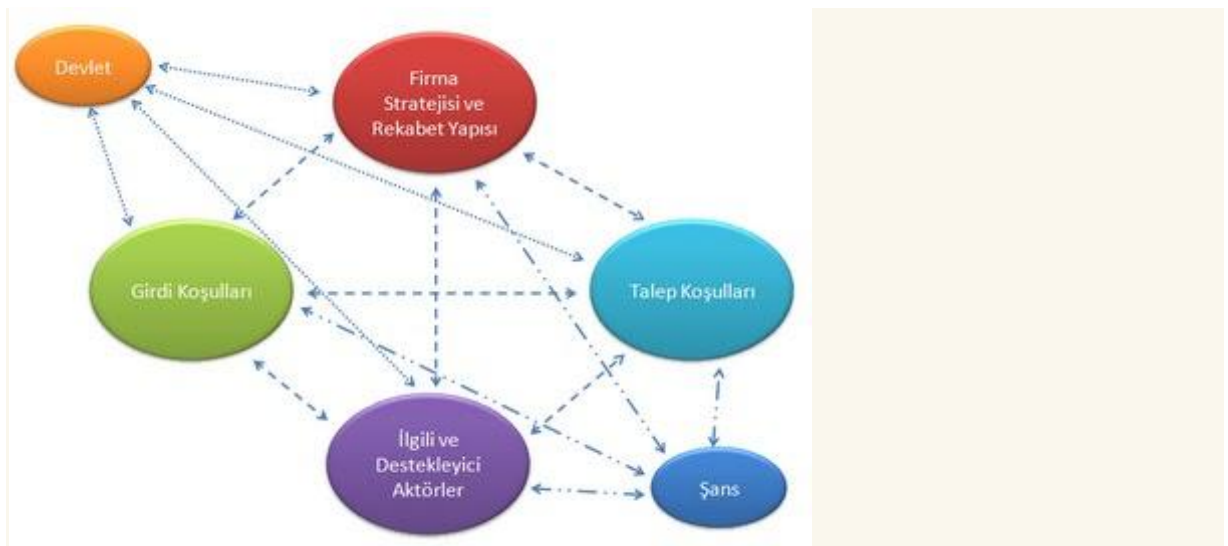
- ilgili ve destekleyici sektörün durumu,
- Firmanın yapısı, stratejisi ve rekabet durumu

Bunlara ek olarak Devlet müdahalesi ve Şans etken unsurlar arasındadır.

Devlet müdahalesi Porter'ın modeline göre gerekli fakat direkt etken değildir. Evet devlet olmalı fakat dolaylı olarak etken olmalıdır. Yani rekabeti avantaj olarak yakalamaktan ziyade yukarıda sayılı olan 4 ana maddenin ana unsurları altında sektöre destek vermesini sağlamayı görev edinmelidir.

Şans faktörü ise kontrol altında tutulmasa da, gene de sektörü etkileyebilir. Olayların ve pozisyonların değişmesine nede olabileceğinden ihmal edilemez ve göz önünde bulundurulması gereken bir kavram olarak modelde yerini almaktadır. Örneğin her şey yolunda giderken meydana gelebilecek bir doğal afetten etkilenen bir ülke açısından burada kötü şans durumu söz konusudur. Pek ala bunun tersi durumlarda meydana gelebilmektedir.

Tablo 2.2. Porter'ın Elmas Modeli



Kaynak: Kümelenme Projelerinde Rekabet Analizi Yöntemleri, 2010

Girdi koşulları; İnsan kaynakları, fiziki altyapı, bilgi kaynakları, sermaye ve diğer altyapı unsurları vb.

Talep koşulları; iç talep yada dış talep, potansiyel pazarlar ve talebin niteliği, kullanıcının seçiciliği.

İlgili ve destekleyici aktörler; Uluslar arasılaşma ve inovasyonla ilgili aktörlerdir. Örneğin girdi maliyetlerinin azaltılması, süreç iyileştirme sağlanması, inovasyon zincirindeki diğer işletmelerin inovasyon yapma konusunda motive edilmesini sağlayan kurum, kuruluş ve sivil toplum örgütleri bu başlık altında değerlendirilir

Firma stratejisi, yapı ve rekabet faktörü; firmaların kurulma nedenleri, kendilerine belirledikleri amaç ve nasıl yönetildikleri rekabet açısından önemlidir. Buldukları çevrede “rekabet” olması, firmaların rekabet yeteneklerini geliştirip inovatif olmaya iteceğinden önemlidir. Bu başlık altında değerlendirilebilecek unsurlara örnek olarak bölgesel şartlar, sektörde faaliyet gösteren diğer firmaların yapısı, yerli-yabancı sermaye, firmaların inovasyon kapasiteleri, rekabete yaklaşımları verilebilir. (www.innocentric.blogspot.com)

Model tamamen sistematik bir biçimde işlemektedir. Unsurlar karşılıklı olarak birbirini etkilemekte olup, uzun vadede sürdürülebilir olduğu unutulmamalıdır. Porter çalışmalarının devamında, yakın iş çevresinin de rekabetçi avantaj üzerinde etkili olduğunu eklemiştir. Bu öngörü ile makro olmasının yanında mikro yönlerini de ele alabilmektedir.²(EK2) ÖZ, Kümelenme makalesi)

² (EK2) ÖZ, Kümelenme makalesi)

2.6. ULUSLAR ARASI POLİTİKALAR

Dış ticaret politikası, ülke ticaretine yön vermek amacı ile hükümetin o ülke ticaretinde sınırlama ya da teşvik yolu ile yaptığı ekonomik düzenlemeleri ifade eder. Her hükümet kendi ülkesinin hedefleri ne ise o yolda düzenlemelere gider. Dış ticareti kısıtlamak adına sınırlandırmalar veyahut özendirmek için teşvikler uygulayabilir. Bu uygulamalar içinde ödemeler bilançosu, cari işlemler ile ithalat ve ihracat kalemleri önemli yer tutmaktadır. Bu politikaların belirlenip uygulanmasının en ana sebebi, ülkelerin dış ödeme dengesizliklerinden kurtulmak, giderek artan rekabet ortamında ülkelerini bu piyasadan gelebilecek risklere karşı korumak ve en temel amacı tabii ki ekonomik kalkınmaya yardımcı olmaktır (http://tr.wikipedia.org/wiki/D%C4%B1%C5%9F_ticaret_politikas%C4%B19, 2010, Dış Ticaret Politikası)

Dış ticaret politikası kendi içerisinde 2 alt başlığa ayrılmaktadır. Bunlar Serbest Dış Ticaret Politikaları ve Koruyucu Dış Ticaret Politikalarıdır. Serbest dış ticaret politikası Klasik dış ticaret teorisinde karşımıza çıkan devlet müdahalesinin yok sayıldığı bir ortamı ifade etmektedir. İngiltere ve bazı batı ülkeleri 20.yy'a kadar bu politikayı izlemişlerdir. Oysa sanayi devriminin nispeten daha geç ulaştığı ülkeler olan Almanya gibi ülkeler bunun aksine Korumacı Dış Ticaret Politikalarını uygulamışlardır. Bugün Serbest dış ticaret politikalarının uygulanması oldukça zor olacağından neredeyse bütün ülkeler Korumacı dış ticaret politikalarını uygulamaktadırlar.

2.6.1. POLİTİKALARIN TÜRLERİ

Politika türleri aşağıdaki gibi izah edilecektir.

2. 6. 1. 1. SERBEST DIŞ TİCARET POLİTİKASI

Uluslar arası düzeyde uzmanlaşmaya olanak sağlar. Serbest fiyat mekanizmalarına olanak sağlar ve güçlendirir. Optimum düzeyde kaynak dağılımını sağlar.

(<http://www.msxlabs.org/forum/ekonomi/228986-dis-ticaret-politikasinin-kapsam-ve-amaci.html>, 2009, Dış Ticaret Politikalarının Kapsam Ve Amacı)

2. 6. 1. 2. KORUYUCU DIŞ TİCARET POLİTİKALARI

Rekabetten oluşabilecek riskleri azaltmak için rekabeti engeller. Bu sebeple girişimciler durağan bir yapı içerisinde olurlar ve tek el düzeni yaratılmış olur. Rüşvet ve kaynak israfı had safhaya çıkarken bürokratik işlemlerde artmaktadır. Bunun yanında tüketiciler ithal mallara daha yüksek bedeller ödemek zorunda kalırlar.

(<http://www.msxlabs.org/forum/ekonomi/228986-dis-ticaret-politikasinin-kapsam-ve-amaci.html>, 2009, Dış Ticaret Politikalarının Kapsam Ve Amacı)

2. 6. 2. DIŞ TİCARET POLİTİKALARININ ARAÇLARI

Genellikle devlet dış ticaret müdahalesinde kullanmak üzere 3 araç kullanmaktadır. Bunlar,

2. 6. 2. 1. TARİFELER (Tarif)

Ticarete konu olan malların ülke sınırları geçiş sırasında alınan vergileri ifade etmektedir. Genellikle ithalatta kullanılır fakat bunun yanı sıra çok ender olarak da ihraç mallarda da uygulandığı görölmektedir. Tarifelerin en genel amacı ülkeye para girişini sağlamaktır. Bunun yanı sıra iç üretimin dış üretim karşısında fiyat avantajını sağlamakta amaçları arasındadır.

(<http://www.msxlabs.org/forum/ekonomi/228986-dis-ticaret-politikasinin-kapsam-ve-amaci.html>, 2009, Dış Ticaret Politikalarının Kapsam Ve Amacı)

Tarifelerde genellikle avantajlı çıkan taraf alıcı kısmıdır. Üretici olan taraf bu durumda dezavantajlı duruma düşmüş olur. Kaynak kullanımında da verimsiz kullanıma neden olabilir. Gümrük tarifeleri de kendi içerisinde bölümlendirilebilir. Bunlar, AD- VALOREM yani konu olan malın değeri üzerinden vergilendirilirken, SPESİFİK VE KARMA vergiler ise malın fiziki birimi üzerinden vergilendirilir.

2.6. 2. 2. TARİFE DIŞI ÖNLEMLER

Tarife Dışı Önlemler (Non- Tariff Barriers): Tarifeler haricinde yer alan ve ülkeden döviz çıkışına neden olan işlemleri içeren uygulamalardır. 3 tip tarife dışında kalan mallara ilişkin uygulama söz konusudur. Bunlar;

(<http://www.msxlabs.org/forum/ekonomi/228986-dis-ticaret-politikasinin-kapsam-ve-amaci.html>, 2009, Dış Ticaret Politikalarının Kapsam Ve Amacı)

A) **MİKTAR KISITLAMALARINA İLİŞKİN TARİFE DIŞI ÖNLEMLER**

Öncelikli olarak ithal kotalarından bahsedilecektir.

İTHAL KOTALARI (IMPORT QUOTAS)

İlk olarak kotanın ne olduğundan bahsedecek olursak, devletler ithal edilen malların miktar veya değerlerinde sınırlamalar getirebilmektedir. Getirmiş oldukları bu sınırlara kota denmektedir. Kotalar sabit yapıda olmayıp, belirli zamanlarda düzenlemeye uğrarlar.

(<http://www.msxlabs.org/forum/ekonomi/228986-dis-ticaret-politikasinin-kapsam-ve-amaci.html>, 2009, Dış Ticaret Politikalarının Kapsam Ve Amacı)

TARİFE KOTALARI(TARIFF RATE QUOTAS)

Hem tarife hem de kota konu olan mal üzerinde etkendir. Kota aşıldığı zaman tarife uygulanmaya başlar.

GÖNÜLLÜ İHRACAT KISITLAMALARI (VOLUNTARY EXPORT RESTRAINTS – VER)

Anlaşma niteliğinde olup, gelişmiş ülkenin yapmış olduğu ithalatla, gelişmekte olan ülkenin yaptığı ihracatı konu alır. Gelişmekte olan ülkeler yapacakları ihracatlarına kota koymaktadırlar. Bu durumda ithal mal piyasada değer artışına uğrar. Böylelikle sınırlanan yani kota uygulanan ihracat sonucu kara elde ederler.

<http://www.msxlabs.org/forum/ekonomi/228986-dis-ticaret-politikasinin-kapsam-ve-amaci.html>, 2009, Dış Ticaret Politikalarının Kapsam Ve Amacı)

B) MALİ ARAÇLAR YOLU İLE GELEN KISITLAMALARA İLİŞKİN TARİFE DİŞİ ÖNLEMLER

ÜRETİM SÜBVANSİYONLARI (PRODUCTION SUBSIDİES)

Yerli üreticiye yardımcı olmak amacıyla devlet tarafından uygulanan nakit hibe, düşük faizli kredi, vergi mükellefiyetlerini ifade eder.

İHRACAT SÜBVANSİYONLARI(EXPORT SUBSIDİES)

İhracatta Pazar payını arttırmak veya yeni pazarlar oluşturabilmek adına ihracatçıya sağlanan vergi iadesi, dolaysız ödeme, vb araçları konu alır.

FARK GİDERİCİ VERGİLER(COUNTERVEİLİNG DUTİES)

Üretimi yapan firmaya uygulanır ve ihracatta meydana gelen sübvansiyonlara karşı olarak ithalata uygulanan vergileri içerir.

ANTI- DAMPİNG VERGİLERİ(ANTI-DUMPİNG DUTİES)

Damping; üretimi yapan bir firmanın malını, dışa satarken, içe satım yaptığı fiyatın daha altında satmasıdır. Bu uygulamanın denkliğini sağlamak adına devlet anti dumping vergileri koyarak hem iç hem e dış satış fiyatlarını eşitler.

DÖVİZLİ İŞLEMLERİN SINIRLANDIRILMASI

Hükümetin döviz üzerinde oluşturduğu kontroller ve sınırlandırmaları ifade eder. Genellikle ithalat kotalarına ilave olarak uygulanır. Bilindiği gibi döviz alım satımı işlemleri merkez bankası tarafından yürütülmektedir. Bu yüzden döviz yolu ile gelir elde edenlerin bu gelirlerini belli zamanlarda satması gerekmektedir.

ÇOKLU KUR SİSTEMİ

Bilindiği gibi her ülkenin parası aynı değerde değildir. Bu yüzden devlet bazı döviz cinslerine farklı kurlar uygulamaktadır. Böylelikle ithalat sınırlandırılma yoluna gidilmiş olur.

C) İDARİ VE TEKNİK ENGELLER YOLU İLE YAPILAN KISITLAMALARA

İLİŞKİN TARİFE DIŞI ÖNLEMLER

Ülkeler halkını, doğasını korumak için bazı mallara kısıtlama hatta yasak bile getirebilirler. Bu kısımda konu olan mallara Hangi önlemlerin uygulandığı görülecektir.

SAĞLIK, GÜVENLİK VE ÇEVRE STANDARTLARI

Bunlara görünmez engeller demek daha doğru olacaktır. İthal edilecek ürünlerde muhakkak bu standartlar aranmakta ve bulunmayanlar sınır içine alınmayacaktır.

KAMU KURUMLARININ SATIN ALMA POLİTİKALARI

Kamu kurumlarının yapmış oldukları mal alımlarının belirli oranlarının yurt içi üretim olması zorunluluğu vardır. Böylelikle belirtilen kurumların ithal ürün almaları kısıtlanmış olmaktadır.

SINAI, TİCARİ VE FİKRİ MÜLKİYET HAKLARININ KORUNMASI

POLİTİKALARI:

Telif hakkı, patent gibi bugün kişisellik arz eden soyut kavramların haklarının güvence altına alınmasını sağlar.

İTHAL YASAKLAR

Ülke açısından önemsiz, aşırı lüks, halk sağlığına zararlı, ahlaka aykırı ürünlerin ithaline izin vermeyerek kaynak tasarrufu sağlamak amaçlanır.

Özel Gümrük Rejimleri:

Ticarete konu olan mal niteliği dolayısı ile normal gümrük tarifelerinin dışında kalıyor ise bu mallara uygulanan özel gümrük rejimlerini ifade etmektedir.

(<http://www.msxlab.org/forum/ekonomi/228986-dis-ticaret-politikasinin-kapsam-ve->

[amaci.html](http://www.msxlab.org/forum/ekonomi/228986-dis-ticaret-politikasinin-kapsam-ve-), 2009, Dış Ticaret Politikalarının Kapsam Ve Amacı)

GEÇİCİ İTHALAT VE İHRACAT

Yurt dışına girişi belirli süreye bağlı olan yani tekrardan yurt dışına çıkartılması gereken malları ifade eder. Bunlara örnek olarak, fuarda gösterilecek olan mallar, inşaat için kiralan makine ve malzemelerdir. Bu mallardan gümrük vergisi alınmaz. Bu durumun aksi olan belirli süreli ihracatlarda ise vergi iadesi ödemesi yapılmaz.

SERBEST BÖLGELER(FREE ZONES)

Serbest bölge denildiği zaman anlaşılması gerek, ü ülkenin yasal sınırları içinde olan fakat gümrük alanı sayılmayan yani; vergi, kambiyo vs gibi hükümlerin uygulanmadığı yerler olması gerekmektedir. Bu yerlerde yasal olarak belirlenen ayrı bir mevzuatı olan yerlerdir.

(BKK 3218 Sayılı Serbest Bölgeler Mevzuatı)

Bu bölgede yapılan her türlü ödeme döviz cinsi ile yapılır ve elde edilen bütün gelirler herhangi bir izin gerektirmeden yurt dışına transfer edilebilir. bir dış ülke ile serbest bölge arasında yapılan ticarete Dış ticaret rejimi hükümleri geçerli sayılır. Mallar satın alınırken KDV 'siz olarak da alınabilir ve süre kısıtlaması olman bekleme yapabilir. . (Oksay, 2009)

ANTREPOLAR : İthal edilen malların, gümrükçe kontrolü altında olmak koşulu ile herhangi bir vergiye konu olmadan muhafaza edilmesine yarayan kapalı alanlardır. Antrepolar devlet veya özel kişiler tarafından işletilebilirler. . (Oksay, 2009)

TRANSİT TAŞIMACILIK: İki ülke arasında yapılan ticarete, malların sevkiyatının yapılabilmesi için bir üçüncü ülke sınırlarına girmek gerekebilir. Bu taşımacılık şekline denmektedir ve artık transit taşımacılıkta Cenevre TIR Sözleşmesi uyarında hiçbir vergi alınmamaktadır. . (Oksay, 2009)

TRANSİT TİCARET: Bir firmanın kendi ülkesinin dövizini kullanarak, başka bir ülkeden aldığı malı, üçüncü bir ülkeye satmasıdır. . (Oksay, 2009)

SINIR VE KIYI TİCARETİ: Komşu ülkeler arasında yapılan bir ticaret şeklidir çünkü ülkelerin ortak kara veya deniz sınırının bulunması gerekmektedir. (Oksay, 2009)

BÖLÜM 3: MAL AKIMLARI BOYUTU İLE ULUSLAR ARASI TİCARET VE DÜNYA TİCARET ÖRGÜTÜ

Dış ticaret kavramı olarak iki ana başlığı konu almaktadır. Bunlar ihracat ve ithalat olmakla beraber bunun alt dâhârlıda sınır ötesi ticaretin kavramlarından sayılmaktadır. Uluslar arası ticarete sadece ele alınması gereken konular fiyat, kalite, miktar, durum unsurlarından ibaret değildir. Ticarete konu olan ülkelerin ekonomik, sosyal, kültürel değerler, tüketim alışkanlıkları vs gibi değerlerde önem taşımaktadır.

Bu bölümde ihracat ve ithalat ana başlıklarına yer verildikten sonra bu kavramlara konu olan alt başlıklar, dış ticaret işlemlerinin akışı, mevzuatı, stratejilerini daha iyi anlayabilmek adına çalışmaya konu olacaktır.

3.1. İTHALAT

İthalat en genel tanımı ile dıştan alımdır. İthalatın yasak olmadığı ülkelerde, ülke kanun, mevzuat ne gerektiriyorsa istenen her şeyin tamamlanarak malı yurt içine çekmektir. Bu kısımda gümrük kontrolleri oldukça büyük önem taşımaktadır. Gelişmekte olan ülkeler çok sıkı kontrollerden geçirildikten sonra malların yurt içine girmesine izin vermektedirler. Çok gelişmiş ülkelerde ise bu uygulama için ağır denetim ve şartlara tabi tutulmaktadır. İthalat ülkeler genelinde en çok tercih edilen ticaret biçimidir. Çünkü ithalat iç üretimle birleştiğinde ihracatı teşvik edici yapıları ortaya çıkarmaktadır. Böylelikle hem ithalat hem ihracat gelişip ülke ekonomisine ve dış ticaret dengesine olumlu yönde bir yansıma sağlanmaktadır. İthalat 1923 yılından itibaren var olan bir model olmakla beraber her geçen gün kendini yenileyerek bugüne ulaşmıştır. O yüzden ki ithalat yapmak isteyen kişiler her zaman gümrük mevzuatı, yasalar, dış ekonomi modelleri hakkında daima taze bilgiye sahip olmalıdırlar. 1923 yılından 1950'li yıllara kadar ithalat oldukça serbest bir şekilde ilerlerken, 1953 yılından sonra sınırlamalar yaşamıştır. .(Şıklar, 2008)

Devlet Planlama Teşkilatı, Merkez bankası, Maliye Bakanlığı, Ticaret Bakanlığı, Sanayi Bakanlığı ile Ticaret ve Sanayi Odaları Birliğinin katkılarıyla hazırlanan ithalat programları, resmi gazetede yayınlanmakta ve bu programlar ithalatı düzenlemek üzere çıkartılan tüm karar, yönetmelik ve sirküler hükümlerini kapsamakta idi. 1980’li yıllarda kontrollü şekilde sürdürülen ithalat rejimi değişmeye başlamış, önemli reformlar gerçekleştirilmiştir. 1984 yılında Türkiye tarihinde ilk kez: ithali yasak mallar listesi hazırlanmış; bazı malların ithali izne bağlanmış ve bunlar dışında kalan ve serbestçe ithal edilecek mallar için liberasyon listesi hazırlanmıştır. 1980’li yıllardan sonra birçok değişime uğrayan ithalat rejimi Türkiye’nin gümrük birliğine girişi ile 1.1.1996 tarihinde önemli değişiklikler yapılmıştır. Ancak, gümrük mevzuatı yasalarına uyumun sağlanması için daha birçok değişikliğin yapılması gerekeceğinden önümüzdeki yıllarda mevzuatta önemli değişiklikler gerçekleştirilecektir.(Şıklar, 2008)

Herkes ithalat yapabilir gibi bir şey düşünmek oldukça yanlıştır. Hiçbir ekonomik faaliyette bulunmayan veya çabalayamayan kişilerin ithalatta boy göstermeleri imkansız gözükmektedir. Dediğimiz gibi ilk olarak tacir sıfatının olması çok önemlidir. Tacir sıfatını kazanan bir kişi doğal olarak vergi mükelleflliğini kazanmış bulunmaktadır. Bu mükelleflğin ve şirkete ait bilgilerin gümrük müşavirliğine bildirilmesinden sonra ihracat birliğine üye olunması neticesinde artık ithalat yapmaya hazır durumdadır.(Vanlı, 2012)

Bu aşamadan sonra artık ithalatçı olma vasfını kazananlar ticaretlerini yapabilmeleri açısından satıcıları bulmak durumundadırlar. Bütün görüşmeler yapıldıktan sonra yapılan sözleşmenin ardından ödeme ve teslim şekilleri hakkında bir anlaşma sağlanır. Üretici firma bütün bu aşamaya kadar sorunsuz bir şekilde ilerledikten sonra artık malın üretilmesine başlayabilmektedir.

Ülkelerin ithalat yapma nedenleri incelenecek olduğunda, ihracat ile bazı benzerlikler olsa da birçok nedene sahiptir. Bunların en başında ihracatta da görüldüğü gibi;

- Coğrafi ve yer altı zenginliklerinin yetersiz olması veyahut hiç olmaması
- Elinde olan kaynakları işlemek ve ihraç etmek, emek yoğun bir yapıdan sermaye yoğun bir yapıya doğru ilerleyebilmek,
- İç tüketimi karşılayabilmek,
- Eğitim ve kalite artırımı,
- Ulusal güvenlik,
- Yerli üreticilere rekabet sunmak,
- Komşu ülkelerle olan siyasi ilişkileri kuvvetlendirmek,
- Ucuz iş gücü veya maliyet olan ülkelerin bu gibi özelliklerinden faydalanmak,
- Rakip ülkelerin üretim tekniklerini öğrenmek,
- Yurt içinde hammadde işlenmesi ve ihracına olanak sağlamak(Vanlı, 2012)

Bir ürünü dışarıdan ithal etmek isteniyorsa ilk aşama o ürünün yurt içinde eksikliğini fark etmekten geçiyor demektir. Ürünü yurt içine sokmak için illaki o ürünün takibi söz konusudur. Bunun için yurt dışındaki tedarikçi ile iletişim içinde olmak çok önemli bir unsurdur. İthalatı yapılacak olan mal için her yıl düzenlenen fuarlarda bulunmak ve yeni ürünlerin takibi çok önemlidir. Eğer malı Türkiye'ye satmak isteyen taraf diğer ülke ise, ticaret odaları ve dış ticaret müsteşarlığı ile ürünlerinin tanıtımlarını ve adres bilgilerini gönderebilirler. Bu aşamalardan geçildikten sonra konuşulması gereken bir diğer konu ise, ürünün niteliği hakkında olmalıdır. Kalitenin yanı sıra fiyat, miktar, ödeme şekli, temrin, sertifikalar, satış ve sonrası hizmetleri gibi konuların konuşularak, en açık şekilde anlaşılabilir işleme dökülmesi çok önemlidir. Çünkü bu gibi işlemlerde her şeyin en açık ve ayrıntılı biçimde görüşülmesinde fayda olmakla beraber akabinde çıkabilecek olumsuzluklarında bir

çeşit önlemi alınmış olmaktadır. Bu aşamada yapılan görüşmelerde şirketlerin kendi düzenlemiş oldukları belgelerin kullanılabileceği gibi proforma ile de tanzim edilebilir. Buraya gelene kadar ve bu aşamadan sonra ithalatta düzenlenen bazı belgeleri de şöyle sıralayabiliriz. (Şıklar, 2008)

İlk önce gönderilen teklif kağıtları, daha sonra ticari işlem için anlaşıldığında orijinal fatura, packing list, koşimento (taşıma belgesi), ordino (koşimento ile nakliyeciden alınan mal çekme onayı), transfer dekontu, kıymet bildirim formu, gümrük beyannamesi. (Vanlı, 2012) Bazen ülkeler kendi içlerinde de bir takım özel belgeler istemektedir. Bunlara örnek verecek olursak,

- AB'den; A.TR Dolaşım Belgesi
- STA ülkeler; EUR.1 Dolaşım belgesi
- PAMK ülkeler; EUR-MED dolaşım belgesi
- GSP Ülkeler; Form A
- Diğer Ülkeler: Menşe şahadetnamesi

Ürünlerin niteliklerine göre aranan belgeler;

- Bitki; Bitki sağlık sertifikası
- Sağlık ile ilgili; sağlık sertifikası
- Kullanıma özgü ürün; CE sertifikası
- TSE'ye tabi ürün; TSE belgesi
- İthalat vadeli ise; bankadan KKDF %6 dekontu
- Malla ilgili izinler
- Gümrük vergi makbuzları (Vanlı, 2012)

3.1.1. İTHALATTA ALINAN VERGİLER

-Gümrük vergisi, CIF bedel üzerinden alınır

-Tarım payı; tarım ürünlerinden alınır.

-KKDF (kaynak kullanımı destekleme fonu); fatura kıymeti üzerinden %6 oranında alınır.

-KDV; dahilde uygulananın aynısıdır. Ayrıca, gümrükte ödenen tüm masraflar, vergi, resim, harçlar, fiyat farkı, kur farkı ödemeleri

-ÖTV; lüks tüketim mallarından alınır. Firma şikayeti ile,iç piyasaya zarar veren belli ülkeden gelen ürün içindir.

-Damping vergisi, kg, adet, metre veya % alınır.

-Ek mali yükümlülük; firmalardan şikayet gelmeden ülke ayırımı olmadan Bakanlar Kurulu Kararı ile konulur.(Vanlı, 2012)

3.1.2. İTHALATTA KARŞILAŞILABİLECEK RİSKLER

Bütün ticari işlemlerin riski olduğu gibi tabi ki ithalat uygulamasının da bir takım riskleri bulunmaktadır. Muhakkak bir ön çalışma yapmak gerekmektedir ki, karşılaşılabilecek riskleri önceden görmek kolay bir hal alsın. Bunun yanında tabi ki önceden görülmeyecek risklerde söz konusudur. Bunların içinde örneğin sipariş verilen malın gelen malla farklılık göstermesi, uygulamaların veya mevzuatın değişmesi, sevkiyatta meydana gelebilecek aksaklıklar, nakliyede meydana gelebilecek farklılıklar, döviz ile işlem yapılmasından dolayı yaşanabilecek kur farklılıkları, gümrükte yaşanabilecek aksaklıklar bütün bu risk grupları içerisinde sayılabilir.

3.1.3. KESİN İTHAL BAŞVURULARINDA İSTENİLEN BELGELER

Ata Karnesi kapsamındakiler de dahil olmak üzere, mali yükümlülüğü teminata bağlama adına ülkeye giren mallardan, kesin ithalinin talep edildiği tarihte yeni ve kullanılmamış malların bedellerinin ödenmesi sureti ile kesin ithal gümrük tarafından neticelendirilir. Bunun dışında kalan bütün kesin ithal başvurularında şu belgeler asıl olarak istenir.

(www.igeme.gov.tr) (<http://finans.ekibi.net/forum/showthread.php?tid=177>, 2008)

- Biri asıl olmak şartı ile 2 nüsha proforma fatura
- Malların ülkeye nasıl girdiğini belirten gümrük beyannamesi
- Gerekli harçların yatırılmış olduğuna dair makbuzların asılları
- Kiralama yolu ile geçici ithal durumuna ait kiralama sözleşmesi
- Kullanılmış mallara ait kesin ithal taleplerinde ekonomik ömür ve ticaret sanayi odalarından alınacak olan ekspertiz raporu

Bu belgelerin tamamlanmasından sonra başvurular Dış Ticaret Müsteşarlığına yapılmaktadır.

3.1.4. BEDELSİZ İTHALAT

Bedeli için döviz transferi yapılmadan yurt dışında kazanılan veya ülkeye getirilmesi mecburi tutulmayan kişi tasarrufları ile satın alımı gerçekleştirilen malların ülkeye ithal edilmesini içermektedir. Bu ithal işlemi sırasında gümrük tarafından alınan vergiler bulunmaktadır.

3.2. İHRACAT

Kısa tanımıyla ihracat, yurt içinde üretilen malların yurt dışına yabancı para ile satılmasıdır. Yürürlükte olan mevzuat ile gümrük mevzuatı çerçevesinde, sınırları aşılmadan,

kendi Gümrük sınırları dışına çıkarılmasını veya Müsteşarlık tarafından ihracat olarak kabul edilebilen çıkışları ifade eder. Bir ülke eğer ki daha da kalkınmak istiyorsa sınır ötesi ticarete yani ithalat ve ihracata muhakkak yönelmek zorundadır. Aksi halde artan rekabet ortamında ayakta kalması mümkün değildir. .(Vanlı, 2012)

Bir şirket neden ihracat yapmaya yönelir diye düşünecek olursak, birkaç mantıklı açıklama ile birçok sebep bulabiliriz. Eğer bir şirket kendi iç pazarında başarı sağlamış ise yabancı pazarlarda da başarılı olabilecek durumda diyebiliriz. Bu aşamada oluşturulan sağlam stratejik planlamalar ile hem prestij hem de karlılık arttırılmış olur. Böylelikle küresel pazarda da pay almış olur. Üstelik dış pazara açılmak ülkede meydana gelebilecek olan ekonomik dalgalanmalardan daha az orana etkilenmeye de faydalı olacaktır. Daha önceden bahsettiğimiz ölçek ekonomiyeye de katkı sağlayıp, atıl kapasiteyi kullanmak adına yarar sağlamış olacaktır. Ülke içi üretimin dışına çıkıp dış Pazar içinde talepleri karşılamak için daha fazla emek gücü harcanabilir olduğundan istihdam yaratması bakımından da ülke ekonomisinde faydalı etkilerinden bahsedebiliriz. Ve en temel olan fayda uzmanlaşma alanında yapılan yenilikler olacaktır. Elbette ki her ihracat yapan muhakkak karlı çıkacak diye bir kaide yoktur. Elbette ki her zaman bir zarar durumu da söz konusu olabilir. Ülke içinde karşılaşılabilecek olan riskler ihracat için de geçerlidir. Bir ihracat yapılmaya karar verilmiş ise ilk olarak bunun temellerinin oturmuş olduğundan emin olmamız gerekmektedir. Bunun için şu aşamalardan geçilir. .(Vanlı, 2012)

Fizibilite Analizi: iç Pazar analizi, kapasite durumu, hedef Pazar faktörleri, uzmanlara danışmak, hedef Pazar seçmek

Dış pazara girişin planlanması: sektör araştırması yapmak, strateji belirlemek, standart ve lisans uygunluğunu sağlamak, vergi, gümrük, kota, tarife dışı engelleri belirlemek, fiyat listesi oluşturmak, finansman bulmak. .(Vanlı, 2012)

Uygulama: dağıtım yöntemlerini belirlemek, planını uygulamak, temsilci veya satış yöntemlerini seçmek, satış sözleşmesini düzenlemek, üretimi tamamlamak, sigorta yaptırmak, gerekli belgeleri tamamlamak, ürün ambalaj ve etiketlenmesini tamamlamak, ürünü yüklemek

Bütün bu adımları izleyen bir ihracatçı artık dış pazara açılmaya ve mallarını ihraç etmeye hazır bir hale gelmiştir. .(Vanlı, 2012)

3.2.1. İHRACATTA TARAFLAR

İhracatın başlamasında ihracatçının pazarlama faaliyetleri ve ürünün pazara hazırlanması çok önemlidir. Alıcıdan gelen şikayetleri gidermesi ve devam eden yüklemelerde aynı kaliteyi tutturması gereklidir. Operasyonun başladığı, tetiklendiği ve şekillendiği ihracatçıdır. İhracatçı ve ithalatçı sistemi belirler. Diğer unsurlar işlemin tamamlanmasında yardımcıdır.

(Vanlı, 2012)

- a) İhracatçı, exporter, seller, supplier,
- b) Aracı Banka, advising bank; ihracatçının getirdiği dövizleri TL ye çevirip Döviz Alım Belgesi düzenleyen veya döviz olarak kullandıran ihracatçı bankacıdır. İhracat bedelleri takibi ve tahsilinden ihracatçı sorumludur.
- c) İthalatçı, (importer, buyer, customer),
- d) Muhabir Banka, corresponding bank; ithalatçının dövizlerini transfer eden ve gerekli belgeleri düzenleyendir.
- e) Nakliyecisi
- f) Gözetim Şirketi
- g) Gümrük Müşaviri yardımcı olarak görev yapar. .(Vanlı, 2012)

İthalatçı ve ihracatçının yapacağı hataları, görüşme detaylarını nakliyecisi, gümrük müşaviri bilemez. İhracatçı, mala pazar bulmadan nakliyecisi, lojistikçi ile ithalatçı da gümrük müşaviri ile mutabık sağlayamaz.(Vanlı, 2012)

3. 2. 2. İHRACAT TÜRLERİ

Bu ihracat türlerini kısaca açıklayalım.

A) ÖN İZNE BAĞLI İHRACAT

İhracat ancak ön izin alındıktan sonra başlayabilir. İhracı uluslar arası karar, kanuna bağlanan malların ihracı için önce gerekli yerlerden alınacak ir ön izin gerekmektedir. Daha sonra mevzuat hükümleri gereğince ihracat yapılabilecektir.

B) KAYDA BAĞLI İHRACAT

İhracı kayda bağlı olan mallardan ibarettir. Bu mallar, müsteşarlık tarafından yayımlanacak olan kayda bağlı mallar listesinde yer alıyorsa, ihraçtan önce gümrük beyannameleri ihracatçı birliği genel sekreterliğince kayda alınır. Onay gelme süresi 30 gündür olmakla beraber bu süre bazı durumlarda değişebilmektedir. (<http://www.tesk.org.tr/tr/calisma/ihracat/15.html> Türkiye Esnaf Ve Sanatkarlar Konfederasyonu ihracat Bilgi Sistemi)

C) KONSİNYE İHRACAT

Başvurular aynı kayda bağlıda olduğu gibi ihracatçıları birliği genel sekreterliğine başvuruda bulunmak gerekmektedir. Konsinye olarak gönderilen malın ihraç tarihinden itibaren 1 yıl içerisinde kesin satışı yapılmak zorundadır. Eğer satış olmaz ise gümrük mevzuatı çerçevesinde yurda geri getirilmesi gerekmektedir. (<http://www.tesk.org.tr/tr/calisma/ihracat/15.html> Türkiye Esnaf Ve Sanatkarlar Konfederasyonu ihracat Bilgi Sistemi)

D) İTHAL EDİLMİŞ MALIN İHRACI

Gümrük mevzuatı çerçevesinde serbest dolaşıma girmiş yeni veya kullanılmış malın ihracı genel esaslar çerçevesinde yapılır. Ancak, ihracatın desteklenmesine yönelik mevzuat, yatırım mevzuatı ile gümrük mevzuatının mahrecine iade hükümleri saklıdır.

(<http://www.tesk.org.tr/tr/calisma/ihracat/15.html> Türkiye Esnaf Ve Sanatkarlar Konfederasyonu ihracat Bilgi Sistemi)

E) SERBEST BÖLGELERE YAPILACAK İHRACAT

İhracat mevzuatının yanında işleme rejimi, KDV ve Türkiye İhracat Kredi Verme Bankası hükümlerini de barındırmaktadır.

F) BEDELSİZ İHRACAT

Bedelsiz olarak ihraç edilebilecek mallar aşağıda belirtilmiştir.

- a) Gerçek veya tüzel kişiler tarafından götürülen veya gönderilen hediyeler, miktarı ticari teamüllere uygun numuneler ile reklam ve tanıtım malları, yeniden kullanıma veya geri dönüşüme konu ithal edilmiş mal ve ambalaj malzemeleri,
- b) Daha önce usulüne uygun olarak ihraç edilmiş malların bedelsiz gönderilmesi ticari örf ve adetlere uygun parçaları, fireleri ile garantili olarak ihraç edilen malların garanti süresi içinde yenilenmesi gereken parçaları,
- c) Yabancı misyon mensuplarının, Türkiye'de çalışan yabancıların, yurt dışına hane nakli suretiyle gidecek Türk vatandaşlarının, daimi veya geçici görevle yurt dışına giden kamu görevlilerinin, bu durumlarının ilgili mercilerce belgelenmesi şartıyla, beraberlerinde götürecekleri, gönderecekleri veya adlarına gönderilecek mal ve taşıtlar,

ç) Yurt dışında yerleşik tüzel kişiler, yabancı turistler ve yurt dışında ikamet eden Türk vatandaşlarının beraberlerinde götürecekleri, gönderecekleri veya adlarına gönderilecek mal ve taşıtlar,

d) Kamu kurum ve kuruluşları, belediyeler ve üniversitelerin; görevleri veya anlaşmalar gereği gönderecekleri mal ve taşıtlar,

e) Savaş, deprem, sel, salgın hastalık, kıtlık ve benzeri afet durumlarında; kamu kurum ve kuruluşları, belediyeler, üniversiteler, Kızılay ile kamu yararına çalışan dernek ve vakıfların gönderecekleri insani yardım malzemeleri.

Yukarıda belirtilenler dışında kalan hususlar, Dış Ticaret Müsteşarlığının (İhracat Genel Müdürlüğü) görüşü alınarak, ilgili gümrük idaresi veya İhracatçı Birliği Genel Sekreterliğince sonuçlandırılır.

(a) ve (b) bentlerinde yer alan mallardan, değeri 250.000 (yüz bin) ABD dolarına kadar olanlar ile değer ve miktarına bakılmaksızın (d) ve (e) bentlerinde belirtilen malların bedelsiz ihracat izni başvuruları doğrudan ilgili gümrük idaresine yapılır.

(a) ve (b) bentlerinde yer alan mallardan, değeri 250.000 (yüz bin) ABD doları ve üzeri olanların bedelsiz ihracat izni başvuruları ise, Bedelsiz İhracat Formu doldurularak İhracatçı Birlikleri Genel Sekreterliklerine yapılır. İhracatçı Birlikleri Genel Sekreterlikleri, değeri 500.000 (ikiyüzellibin) ABD Dolarına kadar olan bedelsiz ihraç taleplerini kendileri sonuçlandırır, 500.000 (ikiyüzellibin) ABD Doları ve üzerindeki talepleri görüşleriyle birlikte Dış Ticaret Müsteşarlığına (İhracat Genel Müdürlüğü) intikal ettirirler.

İhracatçı Birlikleri Genel Sekreterlikleri ve Dış Ticaret Müsteşarlığı (İhracat Genel Müdürlüğü), verdikleri bedelsiz ihraç izinlerinin bir örneğini talep sahibine, bir örneğini de ilgili gümrük idaresine intikal ettirirler.

Bedelsiz ihraç izinlerinin geçerlilik süresi bir yıldır.

(c) ve (ç) bentleri çerçevesinde yapılacak bedelsiz ihracata, doğrudan gümrük idaresince izin verilir. Ancak (ç) bendi uyarınca bedelsiz ihracı yapılacak malların yolcu beraberinde götürülmeyip, önce veya sonra gönderilmesi halinde, Türkiye'de satın alındığının belgelenmesi, taşıt götürülmesi halinde ise taşıtın trafik tescil kuruluşlarınca ve vergi dairelerince kayıtlarının kapatıldığının belgelenmesi gerekir.

(ç) bendi kapsamında, yurt dışında yerleşik tüzel kişiler, yabancı turistler ve yurt dışında ikamet eden Türk vatandaşlarının, Katma Değer Vergisi Kanunu'nun 11/1-b maddesinde düzenlenen istisnadan yararlanarak yurt dışına götürecekleri, gönderecekleri veya adlarına gönderilecek mal ve taşıtların bedelsiz ihracına, satıcı tarafından verilen satış faturası nüshası/veya satıcı onaylı örneklerine istinaden, ilgili gümrük idarelerince izin verilir.

Söz konusu satış faturasının bir nüshası veya satıcı onaylı bir örneği, Türkiye İstatistik Kurumuna gönderilmesini teminen, ilgili gümrük idaresince Gümrük Müsteşarlığına (Gümrükler Genel Müdürlüğü) intikal ettirilir.

Kanun, Kararname ve uluslararası anlaşmalarla ihracı yasaklanmış malların bedelsiz ihracatına izin verilmez. İhracı ön izne bağlı malların bedelsiz olarak ihraç edilmesi de, ancak ilgili merciin ön iznine istinaden mümkündür.

İhracında Destekleme ve Fiyat İstikrar Fonu'na prim kesintisi yapılan malların bedelsiz olarak ihraç edilebilmesi için, söz konusu primin ödendiğine dair banka dekontunun ibrazı gerekir. Ancak FOB değeri 1.000 ABD Dolarını geçmeyen malların bedelsiz ihracı DFİF kesintisine tabi değildir.

İhracı Kayda Bağlı Mallara İlişkin Tebliğ eki listedeki mallardan, değeri FOB 1.000 ABD Dolarını geçenlerin bedelsiz olarak ihracında kayıt şartı aranır.

Bedelsiz ihracata konu mal, ihracatta uygulanan desteklerden yararlandırılmaz.

Yukarıdaki düzenlemeler kapsamında yapılacak bedelsiz ihracat, standartlar ve ürünlere ilişkin teknik mevzuat hükümlerine tabi değildir.

(a), (c), (ç), (d) ve (e) bendleri kapsamında yapılacak bedelsiz ihracatta, İhracatçı Birliğine üye olma şartı aranmaz.³(www.orgtr.org.tr, Bedelsiz İhracat, 2009)

G) KİRALAMA YOLU İLE YAPILAN İHRACAT

Esasları gümrük mevzuatında yer almaktadır

3. 2. 3. DIŞ PAZARLARA GİRİŞ YOLLARI

İhracatçı, ihraç pazarına girmeden Pazar hakkında, pazara girmeden yapılması gereken bütün tetkikleri tamamlamış olmalıdır. Bu da iki şekilde meydana gelmektedir.

A) DOĞRUDAN İHRACAT

Burada hiçbir aracı kullanılmaz ve ihracatçı bütün işlemlerini kendisi yapar. İthalatın başlayıp sonlanmasına kadar bütün sorumluluk ihracatçıya aittir. Bu aslında bir nevi takip açısından kolaylık sağlamaktadır. Çünkü aracılara aradan çıkarıp kar marjı artar. Aynı zamanda iki taraf arasında sürekli bir iletişim olduğundan daha kolay iletişim ve anlaşma söz konusudur. bunun yanı sıra bazı risklerde bulunmaktadır. Çünkü zaman kaybı diğerine göre daha fazla olmaktadır. üstelik uzaman olmayan bir kişi tarafından yapılmaya kalkılırsa risk oldukça yüksektir. (<http://www.tesk.org.tr/tr/calisma/ihracat/15.html> Türkiye Esnaf Ve Sanatkarlar Konfederasyonu ihracat Bilgi Sistemi)

³ Ek(3) www.orgtr.org.tr)

B) DOLAYLI İHRACAT

İhracat yapmak isteyen fakat, gerekli zaman ve uzman kadrosu olmayan şirketler acenteler aracılığı ile işlemlerini yapmaya başlayabilirler. Hukuki işlemlerle uğraşacağı zamanı üretimde kullanır ve aracının deneyimlerinden faydalanabilir. Dezavantajlarından bahsedecek olursak, hedef ile doğrudan ilişki kurulamadığından uzmanlaşma sınırlı halde kalacaktır.

3. 2. 4. TİCARET FUARLARI VE SERGİLER

Uluslar arası pazarlarda giderek önem kazanan fuarlar, ticaret alanının genişlemesinde oldukça büyük önem taşımaktadır. Firmaya satış, strateji, iletişim, imaj, piyasaya tanıtılması, talep toplama, rekabet izlenmesi, yeni müşteriler, dağıtım ağını genişletilmesi gibi alanlarda birçok fayda sağlamaktadır. Burada her türlü mal ve hizmet sergilenebilir. Tüketici fuarları; tüketim mallarının gösterildiği, halka açık fuarlardır. Solo fuarlar; her ülkenin tek başına katıldığı, belli bir ürüne yönelik fuarlardır.

Fuarlar masraflı olmasının yanı sıra getirilere bakıldığı zaman bu masraflar çokta göze batmamalıdır. Yer alan masraflara bakacak olursak, stant masrafları, sergi ürünleri, nakliye, personel masrafları, promosyon masrafları, ikramlar olmasının yanında eğer ki burada avantaj sağlanırsa kat be kat daha gelir sağlayacaktır.

(<http://www.tesk.org.tr/tr/calisma/ihracat/15.html> Türkiye Esnaf Ve Sanatkarlar Konfederasyonu ihracat Bilgi Sistemi)

3. 2. 5. İHRACATTA DAĞITIM KANALLARI

Dağıtım kanallarından bahsetmeden önce dağıtımın ne olduğundan bahsetmemiz gerekmektedir. Dağıtım, bir ürünün üretiminden itibaren satım sonrası sevkiyata kadar olan bütün aşamalardaki ulaştırma düzenidir. Fiziksel ve fiziksel olmayan taşımacılık işlemlerinden bahsedecek olursak, fiziki dağıtım üreticiden tüketiciye kadar olan sevkiyat, depo ve antrepo işlemlerinin hepsidir. Fiziki olmayan kısmı ise bunların taşınmasının yanı sıra finansmanını da içermektedir.

Buradan hareketler dağıtım kanalları ise, dağıtım sırasında izlenen yoldur. Dağıtım kanallarını seçerken, hedef Pazar, ürün yapısı, finansal kaynaklar dikkate alınmalıdır. Bunlara en uygun kanal seçilmelidir. Seçilen kanal ile ürün özellikleri birbiri ile uyumlu olmalıdır.

3. 2. 6. İHRACATTA FİYATLANDIRMA

$$(\text{Ürün maliyeti}) + (\text{diğer giderler}) + (\text{kar marjı}) = \text{Teslim Fiyatı}$$

Bildiğimiz gibi her ürünün üretilmesi için katlanılması gereken bir takım maliyetler söz konusudur. Maliyetler sabit ve değişken maliyetlerin yekunun birden hesaplanması ile oluşmaktadır. Burada ürün maliyetlerinden bahsederken toplam maliyetten söz edilmektedir. Yani ürün maliyeti dediğimiz zaman bunun içine, doğrudan maliyet, satış maliyeti, yurt içi taşıma ve ihracat işlemleri maliyeti, uluslar arası taşıma ve sigorta maliyeti, gümrük ve dağıtım maliyetleri girmiş olmalıdır. Ve en önemli noktalardan biriside başa baş noktasıdır. Üretimden satışa kadar olan bütün maliyetlerin toplamı üretim miktarına bölüdüğü zaman ortaya çıkan değer başa başnoktasını vermektedir. Bu değer altında kalan fiyat zarar, üstünde kalan fiyatta kar noktasıdır. Ülke içi satışlarında sattığı bir fiyattan daha düşük bir

fiyata satış yaparak ihracat yoluna gitmesi ilk bakıldığı zaman mümkün gözükmemektedir. Çünkü başa başnoktasının altında kalan bir fiyattan mallarını ihraç etmiş olacak ve bu şekilde de zarar yazıyor gözükecektir. Oysa unutulmaması gereken bir durum vardır ki oda, üretim miktarının artması ile birim başına düşen maliyetinin düştüğü kuralıdır. İhraç ürünlerinin marjinal birim fiyatları, iç pazara sunulan ürünlerin birim maliyetlerinden daha düşüktür. Bu durumda da ihracat zarar yerine firma için karlı olacaktır. Bunun yanı sıra ihracat yapıldığı zaman bir malı yerli fiyatından daha uyguna bulmak her zaman mümkün olmayabilir. Örneğin yabancı bir marka kendi ülkesinde pahalı satarken Türkiye’de ucuz satması beklenir. Ama bizim ülkemizde bazen daha pahalıda satılıyor olabilir. Bunun bazı sebepleri vardır ki bunların en başında marka faktörü gelmektedir. Marka, kalite, güvenilirlik, dağıtım kanallarındaki başarı, etkin ambalaj teknikleri bazen bu durumun tersine dönmesine neden olabilmektedir.

Fiyat Belirleme Çeşitleri

- Maliyet esaslı; ürün maliyeti, yeterli kar ve geri dönüşümü kapsamına alır.
- Marjinal esaslı; maliyete ilave edilen kar da tolerans vardır.
- Sıkılaştırılmış fiyat; Penetrasyon esas alınarak fiyat düşürülür.
- Talep esaslı; pazarın kabul edebileceği kar marjını uygulamak
- Rekabetçi fiyat; pazara sahip olmak gerekçesiyle, rakipleri devre dışı bırakmak esasına dayanır. (Vanlı, 2012)

3. 2. 6. 1. İHRAÇ FİYATININ YAPISI

- a) Ürünün fabrika maliyeti
- b) Üreticinin karı (a+b) fabrika kapısında teslim

- c) Paketleme ve markalama
- d) Fabrikada yükleme
- e) Liman, demiryolu veya hava alanına ulaşım
- f) Liman, demiryolu veya hava alanı kullanım masrafları
- g) Belge masrafları (Konşimento vs)
- h) Menşe şahadetnamesi (a+h) FOB fiyatı
- i) Sigorta primi ve poliçe masrafları
- j) Deniz yada hava taşımacılığı masrafları
- k) Liman, demiryolu, hava alanı kullanım masrafları (a+k) CIF fiyatı
- l) Varış yerinde boşaltım masrafları
- m) Gümrük ve diğer vergiler
- n) Gümrükten çekme masrafları (a+n) Varış Fiyatı
- o) İthalatçının deposuna ulaşım
- p) İthalatçının kar payı
- q) Toptancının kar payı
- r) Perakendecinin kar payı (a+r) Tüketicinin Fiyatı (UNCTAD/GATT, 1993)

3. 2. 6. 2. FİYATLANDIRMAYA ETKİ EDEN FAKTÖRLER

Fiyatlandırmaya etki eden faktörler, tüketici davranışları, rekabet durumu, devlet uygulamaları, kur değişiklikleri, firma hedefleri, maliyetler, vergiler, dağıtım kanalları, reklam giderleri,

3. 2. 7. SÖZLEŞME

Alıcı ve satıcı taraflar arasında gerçekleşen, ticari anlaşmazlıkların ortaya çıkmasında, hak yükümlülüklerini ortaya koyarak sorunların çözülmesine olanak sağlayan yazılı bir belgedir. Bu belgede uygulamaya dair her şey ayrıntılı ve anlaşılır bir dil ile yazılarak eksikliğe yer vermeden oluşturulmalıdır. Sözleşmenin yorumlanması kanunlara göre farklılık gösterebilir. Bu yüzden de Milletlerarası Ticaret Odası (MTO), International Chamber of Commerce (ICC) bazı uluslar arası kurallar koymuş bulunmaktadır. Hukuki çatışmalara engel teşkil etmektedir. (www.igeme.gov.tr) (Vanlı, 2012)

Bütün ticari sözleşmelerin bulundurması gereken bazı koşullar vardır. Bunlar,

- Tarafların isim ve adresleri
- Ürün, standart ve özellikler
- Miktar
- Gözetim
- Sözleşmenin toplam değeri
- Teslim şartları
- Vergi, resim ve harç

- Teslimat dönemi
- Teslimde gecikme olursa cezalar
- Satış sonrası eğitim ve servis
- Mücbir sebep halleri
- Yükümlülükler yerine gelmezse ki cezalar
- Nakliye
- Paketleme, etiketleme, işaretleme
- Ödeme koşulları
- İskonto ve komisyonlar
- Lisans ve izinler
- İstenen belgeler

Uluslar arası ticarete kullanılan belgeler 4 ana grupta incelenebilir.

- İhracat ve ithalat için istenen belgeler
- İthalatçı tarafından teslim alınması için gereken belgeler
- Ödeme ile ilgili belgeler
- Malın cinsi ve satış koşuluna bağlı olarak gerekebilecek özel belgeler.

(www.igeme.gov.tr, Vanlı, 2012)

3. 2. 8. İHRACATIN FAYDALARI

İhracatın ülke için faydalarını şu şekilde özetleyebiliriz.

- İlk olarak sınır ötesi olması boyutu ile ülkeler arası siyasi ilişkilerde söz sahibi olmaya olanak sağlar.
- İç piyasada meydana gelen talep istikrarsızlıklarından şirket açısından koruyucu olur.
- Üretim standardizasyonu getirdiğinden dolayı kalite artışı meydana gelir.
- Üretim teknolojilerinde ilerlemeye olanak sağlar.
- İstihdam ve döviz girişi sağlar (ARZOVA, 2006)

3. 3. SERBEST BÖLGELER

3218 Sayılı Serbest Bölgeler Kanununun yürürlüğe girmesi Türkiye açısından oldukça faydalı olmuştur. 1988-1997 yılları arasında toplam dış ticaretimiz 16 milyar doları iken bu uygulamalardan sonra sadece 2000 yılı itibari ile dış ticaretimiz 11 milyar dolara ulaşmıştır. Bu artış hali hazırda gelişmekte olan ülkeler açısından azımsanamayacağı gibi Türkiye açısından da çok büyük bir artış demektir. (Ceyhan, 2004)

Genel olarak serbest bölgeler; ülkenin siyasi sınırları içerisinde olmakla beraber, dış ticaret, vergi ve gümrük mevzuatının uygulanması bakımından gümrük hattı dışında sayıldığından, ülkede geçerli ticari, mali ve iktisadi alanlara ilişkin yasal düzenlemelerin uygulanmadığı, yapılan sınai ve ticari faaliyetler için daha geniş muafiyet ve teşviklerin tanındığı, ülkenin diğer kısımlarından fiziki olarak ayrılan ve ticari, endüstriyel ve hizmet faaliyetlerinin yapıldığı yerler olarak tanımlanabilir.(Ceyhan, 2004)

Bazı ülkelerde gümrük hattı dışında sayılması ve yüksek teşvik imkanı aynı kalmakla beraber, ülkelerin politikalarının yanı sıra sosyal ve siyasal etmenler yüzünden de bazı farklılıklar gösterebilmektedir. Bu yüzden serbest bölgeler terimoloji olarak farklılıklar gösterebilmektedir.

Serbest Bölge (Free Zone)

Serbest Liman (Free Port)

Gümrüksüz Bölge (Customs Free Zone)

İhraç Ürünleri İşleme Bölgesi (Export Processing Zone)

Dış Ticaret Bölgesi (Foreign Trade Zone)

Serbest Ekonomik Bölge (Free Economic Zone)

Serbest Üretim Bölgesi (Free Production Zone)

Serbest Ticaret Bölgesi (Free Trade Zone)

Endüstriyel Serbest Bölge (Industrial Free Zone)

İkiz Fabrika (Maquiladora)

Özel Ekonomik Bölge (Special Economic Zone)

Vergisiz Ticaret Bölgesi (Tax-free Trade Zone)

Vergisiz Bölge (Tax-free Zone)

Gümrüksüz Havaalanı (Customs Free Airport)

Yabancı Yatırım Bölgesi (Foreign Access Zone) (Ceyhan, 2004)

3. 3.1. SERBEST BÖLGELERİN KURULMASI VE İŞLETİLMESİNDEKİ TEMEL AMAÇLAR

3218 sayılı Serbest Bölgeler Kanunu'nda yer alan temel amaçlar;

- İhracat için yatırım ve üretimi artırmak,
- Yabancı sermaye yatırımlarını ve teknoloji girişini sağlayarak dış ticareti artırmak,
- Dış finansman ve ticaret imkanlarından daha fazla yararlanmak,

- Yerli üreticilerin dünya piyasalarındaki fiyattan ve düzenli şekilde girdi temin etmelerini sağlayarak uluslararası rekabet güçlerine katkıda bulunmak,
- İhracata dönük sanayilerin gelişmelerini teşvik etmek suretiyle ihracatı artırmak,
- Döviz girişini artırmak,
- Yeni iş imkanları yaratarak istihdam sorununun çözümüne yardımcı olmak,
- Gelişmiş üretim ve yönetim tekniklerinin yurt dışından ülkeye getirilerek ekonomik standartları yükseltmek. (3218 sayılı Serbest Bölgeler Kanunu)

3. 3. 2. TÜRKİYEDEKİ SERBEST BÖLGELER

Mersin Serbest Bölgesi (<http://www.mesbas.com.tr>) (1987),

Antalya Serbest Bölgesi (<http://www.asbas.com.tr>) (1987),

Ege Serbest Bölgesi (www.esbas.com.tr) (1990),

İstanbul-Atatürk Havalimanı Serbest Bölgesi (www.isbi.com.tr) (1990),

Trabzon Serbest Bölgesi (www.transbas.com) (1992),

İstanbul-Deri ve Endüstri Serbest Bölgesi (www.desbas.com.tr) (1995),

Doğu Anadolu Serbest Bölgesi (1995),

Mardin Serbest Bölgesi (www.masbas.com.tr) (1995),

İMKB Uluslararası Menkul Kıymetler (1997)

İzmir Menemen Deri Serbest Bölgesi (www.idesbas.com) (12.03.1998),

Rize Serbest Bölgesi (www.risbas.com) (26.04.1998),

Samsun Serbest Bölgesi (www.sasbas.com) (20.03.1998),

İstanbul Trakya Serbest Bölgesi (Çatalca) (www.isbas.com.tr) (06.03.1998)

Kayseri Serbest Bölgesi (www.kayser.com.tr) (01.11.1998)

Avrupa Serbest Bölgesi (<http://www.asb.com.tr>] (01.06.1999)

Gaziantep Serbest Bölgesi (www.gasbas.com.tr) (05.07.1999)

Adana Yumurtalık Serbest Bölgesi (www.tayseb.com) (1998)

Bursa Serbest Bölgesi (www.buseb.com) (2001)

Denizli Serbest Bölgesi (www.denser.com.tr) (2002)

Kocaeli Serbest Bölgesi (www.kosbas.com.tr) (2001)

TÜBİTAK Marmara Araştırma Merkezi (www.marmarateknokent.com.tr) (2002)

Türkiye'nin en büyük serbest bölgelerinden bazıları

Avrupa Serbest Bölgesi (www.asb.com.tr)

İstanbul-Deri ve Endüstri Serbest Bölgesi (www.desbas.com.tr)

Ege Serbest Bölgesi'dir (www.esbas.com.tr)

3. 3. 3. SERBEST BÖLGELERDEKİ BAZI TEŞVİK VE AVANTAJLAR

- Firmalar, Kurumlar Vergisi ve Gelirler Vergisinden %100 muaftırlar.
- Bölgeye giren mallar için Gümrük Vergisi, KDV, KKDF ödenmez.

- Üretimnin %85 ve fazlasını ihraç eden firmalar personel maaşları üzerinden muhtasardan %100 muaftırlar.
- Elde edilen kârlar hiçbir izne gerek olmadan yurtiçine veya yurtdışına transfer edilebilir.
- Türkiye'den Serbest Bölgeye yapılan satışlar ihracat sayıldığından firmalar, Türkiye'den ihraç fiyatına KDV'siz mal satın alabilirler.
- Her türlü altyapı hizmetleri (Elektrik, Su, Doğalgaz, Haberleşme) KDV'siz olarak firmalara sunulur.
- İkinci el makinelerin Serbest Bölgelere girişlerinde yaş sınırı yoktur.
- Serbest Bölgelerde alım-satım, stok değerlendirme ve muhasebeleştirme konvertibl dövizlerle yapıldığı için kullanıcılar enflasyondan olumsuz etkilenmezler.
- Mahrecine iade işlemi çok kolay olup sadece fatura kesilerek gerçekleştirilebilir. (www.tr.wikipedia.org.com, 2012)

3. 3. 4. SERBEST BÖLGE SORUNLARI

GATT, URUGUAY Round ve DTÖ'nün kurulması dünya ticaretinin serbestleştirilmesinde önemli bir rol oynamıştır. Bu serbestlik olmasına rağmen halen hizmet, sermaye ve kişilerin serbest dolaşımı dahil pazara giriş engelleri bulunmaktadır. Belki bazı gümrük ve vergi tarifelerinden etkilenmemek gibi avantajları olsa da bunun yanında teknik engeller, sübvansiyonlar, kamu alımları, miktar kısıtlamaları, menşe kuralları gibi birçok konuda problem yaşanmaktadır. Bu tarife dışı engellerin yanı sıra artık bütün dünya ülkelerinin bir entegrasyon sürecine girmesi, yasal sorunlar, devlet politikaları, rekabet uygulamaları, Pazar farklılıkları gibi bir çok engel de bulunmaktadır. .(Alagöz, 2007)

Bu problemlerden kurtulabilmek için anlaşmalarda bahsi geçen hakların çok iyi kullanılması bunun yanında ülkelere daha fazla para girişine olanak sağlayacak yeni

Çalışmaların yapılması gerekmektedir. Bu durumda hem eşit rekabet ortamından daha eşit düzeyde faydalanabilecek ve bunun yanı sıra daha koordineli bir yapılanma meydana gelecektir.(Alagöz, 2007)

3. 4. DÜNYA TİCARET ÖRGÜTÜ

Bilindiği gibi dünya ekonomik buhranı 1929 yılında hemen hemen bütün dünya ülkelerinin çok canının yanmasına neden olan bir ekonomik krizdir. Bu ekonomik krizi atlatabilmek için devletin müdahalesinin yok sayıldığı bir düzende bu buhrandan kurtulmanın imkansız olmasının anlaşılması ile artık, gümrük, tarife, kota, develüasyon gibi kavramları barındıran bir politikanın yerleşmesi şart olmuştur. Bu durum ne kadar yararlı gibi gözükse de bir yandan dünya ticaretine gelen sınırlamalar ile ticaretin azalmasına ve krizin daha da büyümesine neden olmuştur. Bu yüzden ikinci dünya savaşının bitmesi beklenmeden 1944 yılında Amerika'da Bretton Woods konferansları düzenlenmeye başlamıştır. Bu konferansa 44 ülke temsilcisi katılmış ve ilk olarak uluslar arası para sisteminin kontrolünü sağlayacak olan IMF (uluslar arası para fonu) ve imar ve kalkınma yapısına destek olacak olan IBDR Dünya Bankası(Uluslar arası İmar ve Kalkınma Bankası) kurulmuştur(şanlı, 2004)

Daha sonra uluslar arası ticareti serbestleştirebilmek adına yapılan çalışmalar neticesinde ITO(uluslar arası ticaret örgütü) kurulmuştur. Daha önceden kısıtlanmış olan dünya ticaretinin yeniden serbestleşmesi amacı ile gelen kısıtlamaları yeniden değerlendirerek serbestleştirme amacındadır. Ancak ITO ilk başlarda yeterli olarak benimsenememiştir. Daha sonra 1947 de imzalanan GATT ile ITO devamlılık kazanmış bulunmaktadır. GATT'da esas olan 4 madde şu şekildedir. (şanlı, 2004)

En çok kayırılan ülke kuralı: Ticari anlaşma yapan iki ülke arasında alınan kararlarda uygulanan kolaylıklar, indirimlerden diğer ülkelerde aynı ölçüde yararlanabileceklerdir. Bu durum ihracat yapan tarafı korumayı amaçlamaktadır.

Fiyat mekanizmasına sadakat kuralı: katı kuralları çok önemsememiş, makul şartlara hem koruma hem de rekabet sağlayan kuralları dikkate almıştır.

Ticaret savaşına muhalefet kuralı: bazen alınan önlemler ticareti sınırlayıcı bir hal almaktadır. GATT üye ülkeler arasında çıkabilecek olan anlaşmazlıklarda, yoğun baskıcı ticari önlemlere başvurulmadan arabuluculuk yolu ile ticaretin hem serbest kalmasını sağlamak hem de anlaşmazlıkları ortadan kaldırmak.

Ticaret kısıtlamalarını tedricen azaltma kuralı: GATT üye olan ülkelerde fark gözetilmeksizin tarifeleri aşağıya çekmeyi hedeflerken, bir diğer uygulama bölgesel entegrasyonlar ile 2 ülke arasındaki kısıtlamaları kaldırarak 3. Ülkeye yeni kısıtlamalar getirir.

Bu doğrultuda, başta gümrük tarife oranlarındaki indirim olmak üzere dış ticareti engelleyici kısıtlamaları ortadan kaldırmak için; 1947 Cenevre, 1949 Annency, 1951 Torguay, 1956 Cenevre, 1960-61 Dilon, 1964-67 Kennedy, 1978-79 Tokyo, 1986-94 Uruguay ve nihai olarak da 1995 MAI (Çok Taraflı Yatırım Anlaşması) görüşmeleri yapılmıştır. Bu görüşmelerden en önemlisi Uruguay Round'u olup, söz konusu müzakereler sonucunda GATT'ın temelinde bir takım değişiklikler yapılmıştır. Uruguay'ın başkenti Punta del Este'de 1986 yılının Eylül ayında başlayan çok taraflı ticaret müzakereleri 15 Nisan 1994 tarihinde Fas'ın Marakeş kentinde Türkiye'nin de dahil olduğu üye ülkeler tarafından "Dünya Ticaret Örgütü" (WTO) Anlaşmasının imzalanmasıyla sona ermiş ve anlaşma 01.01.1995 tarihinde yürürlüğe girmiştir. (Şanlı, 2004) Ancak meseleye Gelişmiş ve Gelişmekte Olan Ülkeler açısından bakılırsa; Gelişmiş Ülkeler bakımından GATT fonksiyonlarını yerine getirmektedir. Söz konusu ülkeler arasında ticarete konan tarife ya da tarife dışı engeller yavaş yavaş kaldırılmakta ve üretilen mallar birbirleriyle rekabet edebilecek düzeyde olduğu için ticaret hacmi genişlemektedir. Ancak olaya Gelişmekte Olan Ülkeler açısından bakılacak olursa;

GATT bu ülkelere fazla yükümlülük getirmeyken, tarifelerin yavaş yavaş kaldırılması, Gelişmiş Ülkelerle aynı güçte olmayan Gelişmekte Olan Ülkeleri zarara uğratmaktadır. Çünkü bu ülkelerin ihraç ettikleri tarım ürünleri, bütün ülkelerde korunmaya tabi olduğundan, Gelişmekte Olan Ülkeler mallarını dünya piyasalarına ancak ek bir ihtiyaç durumunda sunabilmekte, hammadde ihracatı konusunda da dünya piyasalarından gerekli tavizleri elde edememektedirler.⁴(EK4)

Dünya Ticaret Örgütü

GATT 1947 yılında kuruluşundan itibaren giderek kuvvetlenen bir yapı olmuş ve 1995 yılından itibaren World Trade Organization olarak (WTO) yani dünya ticaret örgütü olarak anılmaya başlanmıştır. GATT'dan daha geniş kapsamlı ve daha fazla bağlayıcılığı olmakla beraber bu anlaşma ile beraber GATS yani Hizmet Ticaret Genel Anlaşması da yürürlüğe girmiştir. (Şanlı, 2004)

Yepyeni bir organ niteliğindeki WTO'nun genel amacı; dünya ticaretini geliştirerek refahı arttırmak ve bu doğrultuda 1947 yılında GATT'la belirlenen ilkeleri tekrar düzenleyerek Gelişmekte Olan Ülkeleri de dünya ticaretine ve ekonomik ilişkilere dahil etmenin yanı sıra, dolaysız yabancı sermaye yatırımlarının bu ülkelere de yönelmesini Söz konusu örgütün uzun dönemli hedefi ise, uluslararası ticareti sınırlayan tüm engellerin en geç 2020 yılına kadar kaldırılmasıdır.(Şanlı, 2004)

4 (EK4): ŞANLI Fatma Bahar, Küreselleşme ve ekonomik entegrasyonlar, 2004

BÖLÜM 4: ULUSLAR ARASI TİCARETTE KULLANILAN BELGELER, ÖDEME VE TESLİM ŞEKİLLERİ

4. 1. ULSULARARASI TİCARETTE TESLİM ŞEKİLLERİ

INCOTERMS

Incoterms; merkezi Paris'te bulunan ICC (International chamber of commerce) yani Uluslar arası Ticaret Örgütü tarafından 1936 yılında yürürlüğe girmiş kurallardır. Bu kurallar uluslar arası boyutta yapılan ticari işlemlerde çıkabilecek anlaşmazlıkları ortadan kaldırmak, hukuksal anlamda yer alabilecek boşlukları kapatmak amacıyla oluşturulan kurallar bütünüdür. Incoterms'ler uluslar arası ticarete kullanılan ve tüm dünya ülkeleri için aynı şeyi ifade eden evrensel sözleşme terimlerini ifade etmektedir. Bu terimlerin sözleşmede kullanılması zorunlu olmasa da hukuki dayanak açısından bulunmasında fayda vardır.

Örneğin bir faturada teslim şekli belirtilecek, teslim nasıl gerçekleşecek ise o teslim şeklinin Kod harfleri ile teslimin yapılıp sorumluluğun biteceği yerin ismi yan yana yazılır. Yer in ismi liman, şehir vs gibi her yer olabilir.

Incoterms düzenlemesi en son 2010 da yeniden düzenlenerek 1.1.2011 yılında uygulamaya geçilmiştir. Yapılan bu düzenlemede incoterms 2000 den farklı olarak 2 teslim şekli uygulamadan çıkarılmıştır. INCOTERMS 2000'de bulunan DDU, DES, DEQ VE DAF kaldırılmış ve 2011 tarihinde yürürlüğe girecek INCOTERMS 2010'a DAT VE DAP teslim şekilleri ilave edilmiştir.)

A) EXW (EX-WORKS): FABRİKADA TESLİM

Satıcının kendi kuruluşunda mallarını alıcıya teslim etmesidir. Alıcı kendisi gelerek malları satıcının yerinden almaktadır. Bu bölümde 32 sayılı karar hükümleri dikkate alınmalıdır. . (<http://www.dkib.org.tr/index.php?ms=faydali.bilgiler&d=tr>)

B) FCA (Free Carrier): TAŞIMA VASITASININ YANINDA TESLİM

Gümrük işlemleri tamamlanmış olan malların, alıcı tarafından belirtilen yerde ve belirtilen taşıyıcıya satıcı tarafından malların teslim edilmesidir. Eğer alıcı nerede teslim alacağını belirtmemiş ise bu durumda satıcı, sınırları daha önce belirlenmiş herhangi bir yerde malı taşıyıcıya teslim edebilir

TAŞIYICI: bir taşıma sözleşmesi neticesinde malları hava, kara, su yoluyla taşıma işlemini üzerine alan kişilerdir.

(<http://www.dkib.org.tr/index.php?ms=faydali.bilgiler&d=tr>)

C) FAS (Free Alongside Ship) GEMİ BORDASINDA TESLİM

Mallara alıcı tarafından belirtilen limanda, malların rıhtım veya mavnaya yerleştirilmesidir. Buradan sonra artık bütün sorumluluk alıcıya aittir. Yalnızca deniz veya nehir taşımacılığında kullanılabilir.

(<http://www.dkib.org.tr/index.php?ms=faydali.bilgiler&d=tr>)

D) FOB (Free On Board) GÜVERTEDE TESLİM

Burada ihracatı yapabilmek için satıcı gümrük işlemlerini halletmelidir. Malların küpeşteyi aşır güverteye yüklenmesini ifade eder ve bundan sonra malların başına gelebileceklerden alıcı sorumludur. Yalnızca deniz yolu taşımacılığında kullanılır.

(<http://www.dkib.org.tr/index.php?ms=faydali.bilgiler&d=tr>)

E) CFR (Cost And Freight)MAL BEDELİ VE NAVLUN ÖDENMİŞ OLARAK TESLİM

Variş yerine kadar olan taşıma ve navlun bedeli satıcı tarafından ödenir. Malların güverteye yüklenmesinden itibaren bütün sorumluluk alıcıya geçer. Malların ihraç işlemlerini de satıcının yapması söz konusudur ve yalnızca deniz ve nehir taşımacılığı için geçerlidir.

(<http://www.dkib.org.tr/index.php?ms=faydali.bilgiler&d=tr>)

F) CIF (Cost, Insurance, Freight) MAL BEDELİ, SİGORTA VE NAVLUN ÖDENMİŞ OLARAK TESLİM

CFR den farklı olarak sadece sigorta primini ödemek satıcıya düşmektedir. Burada bahsedilen sigorta asgari düzeyde bir sigorta olmakla beraber alıcı bu duruma dikkat etmelidir. Deniz ve nehir taşımacılığında kullanılır.

(<http://www.dkib.org.tr/index.php?ms=faydali.bilgiler&d=tr>)

G) CPT (Carriage Paid To) NAVLUN (Taşıma Ücreti) ÖDENMİŞ OLARAK TESLİM

Malların varış yerine götürülmesinde ortaya çıkan navlun bedelini satıcı üstlenmektedir. Gümrük işlemlerinde satıcının ödemesi gerekenlerdendir.

(<http://www.dkib.org.tr/index.php?ms=faydali.bilgiler&d=tr>)

H) CIP (Carriage And Insurance Paid To) TAŞIMA ÜCRETİ VE SİGORTA ÖDENMİŞ OLARAK TESLİM

CPT ile aynı gibi olmakla beraber satıcı sigorta sözleşmesi yapar ve sigorta bedelini öder. Burada alıcının dikkat etmesi gereken durum CIF de olduğu gibi sigorta bedeli asgari tutardadır.

(<http://www.dkib.org.tr/index.php?ms=faydali.bilgiler&d=tr>)

İ) DAT (Delivered At Terminal) TERMİNALDE TESLİM

(<http://www.dkib.org.tr/index.php?ms=faydali.bilgiler&d=tr>)

J) DAP (Delivered At Place) BELİRTİLEN YERDE TESLİM

K) DDP (Delivered Duty Paid) GÜMRÜK VERGİLERİ ÖDENMİŞ OLARAK TESLİM (<http://www.dkib.org.tr/index.php?ms=faydali.bilgiler&d=tr>)

Sözleşmelerde çıkan sorunlar, ödeme veya taşıma işlemlerinde çıkan problemler uluslararası tahkim mahkemelerinde kolaylıkla çözülmektedir. O yüzden yapılan sözleşmelerde teslim şeklinin nasıl olacağının yer alması oldukça büyük önem taşımaktadır. (www.dkib.org.tr)

Incoterms (ICC) kurallarının yanlış anlaşılmasından kaynaklanan bazı olumsuz sonuçlar çıkabilir. Bu kaideler çerçevesinde en çok çıkan aksilik sigorta konusu çerçevesinde olmaktadır. Teslim şekilleri incelendiği zaman 2 tane maddenin içerisinde sigorta bedeli ödenmiş ibaresine rastlıyoruz. Bunun dışında yer alan maddelere baktığımız zaman ‘‘NO OBLIGATION’’ ifadesinin yer aldığını görüyoruz. Yani, taraflar birbirlerine karşı sorumlu değildirler. Bu yüzden çıkabilecek aksiliklere mahal vermemek adına ya riski kim yükleniyorsa o sigorta yaptırmalı yada hususlar kesinlikle sözleşmede belirtilmelidir.

F, D ve C grupları dışındaki yöntemler daha fazla risk arz etmektedirler. Bu yüzden ICC tarafında sigorta konusuna dair düzenlenen hususları da dikkate almakta fayda vardır.

4. 2. ULUSLAR ARASI TİCARETTE ÖDEME ŞEKİLLERİ

Uluslararası ticarete ödeme şekillerine baktığımız zaman 6 ana başlık görüyoruz. Ve bunların ne zaman, nasıl kullanılacağını da malın niteliğine, alıcı satıcı arasındaki ilişkiye,

ülke politikası veya nakit gücüne göre belirliyoruz. Aşağıda belirtilen ilk 6 ödeme şekli en yaygın ödeme şekilleridir ve hepsi ayrıntılı olarak açıklanacaktır.

- Peşin ödeme
- Akreditifli ödeme
- Vesaik mukabili ödeme
- Mal mukabili ödeme
- Kabul kredili ödeme
- Karşı Ticaret
- Konsinye ihracat
- Mahsuben ödeme

Uluslar arası ticarete kullanılan ödeme şekilleri ve ayrıntıları EK5 olarak <http://www.imidb.metu.edu.tr/akreditif.htm> adresinden alındığı gibi aşağıdadır.

4.2.1. PEŞİN ÖDEME

Malın fiili ihracatından önce mal bedelinin satıcıya peşin olarak ödenmesini ifade eder. Peşin ödeme genellikle alıcı ile satıcının karşılıklı güveninin en yüksek olduğu ödeme şeklidir. Risk çok fazla olmakla beraber en akıcı olan ödeme şekli budur. Çünkü mallar gönderilmeden para gönderilmiş olmaktadır. Peşin ödeme şekli ihracatçıya ön finansman hizmeti sunar kaynak ise alıcıdır.

4.2.2. AKREDİTİFLİ ÖDEME (Kredi Mektubu)

Gerekli işlemler yapıldıktan sonra ödemenin kesin kez yapılacağına dair sunulan bir teminattır. Akreditifli ödemede 2 taraf bulunmaktadır. İthalatçı (Amir), ihracatçı(Lehtar), İthalatçının bankası (Amir Banka), ihracatçının bankası da (Muhabir Banka)'dır. Amir, Amir bankasından lehtar lehine bir akreditif açarak, lehtarın ülkesinde muhabir banka tarafından haberdar edilmesini istemektedir. Bunun üstüne lehtar, gerekli belgeleri gerekli zamanda bankasına sunması üzerine amir tarafından muhabir bankaya ödeme yapılır.

Bu ödeme şekli usul arası düzende en çok kullanılan ödeme şeklidir. İhracatçıya yapılacak olan ödeme banka tarafından gerekli belge ve bilgilerin toplanmasının ardından onay alınıp yapılıp yapılamayacağına karar verildiğinden burada risk oldukça düşüktür.

Kredi mektubu; bir bankanın önceden toplanan belgelerin toplanması üzerine belli vade ve düzende ihracatçıya ödeme yapacağını garantisini sunan bir düzenlemedir. Bir başka bankanın bu işlemler hakkında olaya dahil olabilir. Ödeme daha güvence altına alınmış olur. Kredi mektupları genellikle usul arası formlar olarak düzenlenir ve gerekli açıklamaları, bilgiler listesini, yükleme tarihini ve son vadeyi içermek zorundadır.

4.2.2.1. AKREDİTİF TÜRLERİ

Akreditifli ödeme türleri, İdari Mali İşler Daire Başkanlığının yayınlamış olduğu yazısında aynen şu şekilde ifade edilmiştir.

Akreditifin Tarafları

Bir akreditif işleminde genel olarak “Amir”, “Akreditif Bankası” ve “Lehtar” olmak üzere en az üçlü bir ilişki söz konusudur. Yanı sıra, farklı işlevleri yerine getirmek üzere

görevlendirilen ve bu işlevlerine göre adlandırılan çeşitli bankalar akreditife aracılık yapabilirler.

1. Akreditif Amiri (Applicant for Credit – Orderer - Principal)

Akreditif işlemini başlatan ithalatçı, yani satım akdinde alıcıdır. Ödemenin akreditif yoluyla gerçekleştirileceğine karar verildikten sonra, Akreditif Amiri ülkesindeki bankasına müracaat ederek akreditifi açtırır.

Satıcıyla yapmış olduğu sözleşmeye veya ondan aldığı proforma faturaya göre akreditifin cinsini, şartlarını ve aranacak belgelerin ayrıntılarını bankasına bildirir. Böylece akreditifin içeriğini belirler. Akreditif şartları ile, alıcı ve satıcı arasında kararlaştırılan satış akdinin şartları aynı olmalıdır. Akreditif şartlarının farklı olması halinde lehtarın bu akreditifi reddetmesi gerekir. Aksi takdirde, satış akdinde değişikliği kabul ettiği iddiası ile karşılaşacaktır.

Akreditifteki belgelerin belirlenmesi alıcı için çok önemlidir. Malların sözleşmeye uygunluğunu sağlayacak olan tek şey sadece belgelerdir.

Bankaların talimatları farklı yorumlamalarını önlemek için, akreditif amirinin vereceği talimatların açık, net ve satıcı ile yapılan sözleşmeye uygun olması gerekir. Yanı sıra talimatlar hem iç mevzuat hükümlerine ve hem de uluslararası teamüllere uygun olmalıdır.

Akreditif amiri satış bedelini, mevzuata ve satış akdinin şartlarına göre öder. Akreditif bedelinin nakit olarak yatırılması halinde dahi, bu yatırılan meblağ, gayri nakdi kredinin teminatını teşkil eder. Ancak, akreditif meblağı döviz olarak bankaya yatırıldığı takdirde, uygulamada bu finansmansız akreditif olarak adlandırılmaktadır.

2. Akreditif Bankası (Amir Banka – Opening Bank – Issuing Bank)

Akreditif Amirinden aldığı talimatlara göre akreditifi açan bankadır. Aldığı talimatlar uyarınca akreditif metnini hazırlayarak satıcının bankasına iletir. Amir bankanın, muhabir bankaya veya lehtara akreditifin açılması ile ilgili olarak gönderdiği mektuba “Küşat” (Açılış) mektubu denir.

Genel olarak Bankaların kullandıkları akreditif açma teklif mektuplarında;

İthalatçı firmanın unvanı, adresi

Satıcı firmanın unvanı, adresi

İthalat belgesi tarihi, no. ve geçerlik süresi,

Akreditif vadesi, ithal vadesi,

Akreditif döviz cinsi ve tutarı,

Ödeme vadesi, poliçe vadesi,

Kısmi sevkiyata izin verilip verilmediği,

Yükleme yeri, varış yeri,

Yükleme vadesi, teslim şekli (FOB/CER CIF)

Malın cinsi, miktarı, birim fiyatı,

Menşe şahadetnamesi istenip istenmeyeceği,

Fatura adedi.... asıl, ... suret,

Yükleme vesaikinin düzenlendiği tarihten itibaren muhabir bankaya ibraz süresi, ibraz yeri,

Muhabir banka teyidinin istenip istenmediği,

Sigortanın kimin tarafından yapılacağı,

Sevkiyatın yapılacağı vasıta,

Muhabir masrafları, komisyonlar,

Özel şartlar

Yer almakta, ayrıca akreditifin milletlerarası yeknesak kurallara tabi olduğu belirtilmektedir.

Akreditif şartlarının yerine getirilmesi halinde de ödeme, iştirak, poliçe kabul yetkisi verebilir ve bu yetkiler sonucu muhabirine (veya doğrudan lehtara) karşı ödeme taahhüdüne girer.

Akreditif bankası, amirin talimatlarını muhabirine ya da lehtara iletirken, hem iç mevzuatı ve hem de MTO kurallarını göz önünde bulundurmak zorundadır.

3. Lehtar (Beneficiary)

Lehine akreditif açılan, ihracatçıdır. Akreditif konusu malın satımı konusunda Akreditif Amiri ile sözleşme yapmıştır ve bu mal veya hizmetleri satan, ihraç eden taraftır.

Akreditif şartlarına uygun belgeleri bankaya ibraz etmesi halinde, akreditif bedelini tahsil eder veya belgelere ekli bulunan poliçesine, ilgili bankadan kabul imzası alır.

Lehtarın hazırladığı belgeleri, akreditif vadesi veya belirlenen sürede bankaya ibraz etmesi gerekmektedir. Lehtar kural olarak bunun dışında herhangi bir borç altına girmez. Bunun tek istisnası, komisyonları lehtarın ödeyeceği belirtilmiş ve akreditif işlemi tamamlanmamış ise, lehtarın komisyon borcundan sorumlu olmasıdır.

4. Muhabir Banka (İhbar Bankası – Advising Bank)

Muhabir banka, amir bankadan aldığı akreditif metninde kendisine verilen görev gereği, akreditifi satıcıya (Lehtara) veya onun bankasına ihbar eder. İkinci banka diyeceğimiz muhabir banka, amir bankanın bir şubesi de olabilir. Kural olarak muhabir banka, akreditif bankasının talimatlarına (ihbarın zamanı ve şekli, ihbarın içeriği gibi) uygun olarak, lehine akreditif açıldığını satıcıya bildirir ve akreditifin şartlarını tebliğ eder; ödeme konusunda herhangi bir sorumluluk üstlenmez.

Muhabir Banka, akreditife kendi teyidini ekleyerek, ödemenin yapılması konusunda da ayrıca sorumluluk üstlenebilir. Muhabir banka, ihbar ettiği akreditifin görünüşte gerçeğe uygun olup olmadığını kontrol etmek için gerekli özeni ve makul bir dikkati göstermek zorundadır.

5. Teyit Bankası (Confirming Bank)

İlgili akreditif şartlarına göre lehtara akreditifi teyit eden, yani akreditif şartlarına uygun vesaikin ibraz edilmesi halinde, akreditif bedelini ödemeyi veya poliçeyi kabul edeceğini taahhüt eden bankadır. Uygulamada çoğunlukla muhabir banka akreditife kendi teyidini de ekleyerek teyit bankası görevini de yerine getirir. Teyit verilmesini isteyen akreditif bankası ise bu konuda teyit veren bankaya kontr garanti vermiş olmaktadır.

Teyit bankası bu şekilde işlem yaptığında, amir bankanın riskini de üstlenmiş olur. Bu risk, uygun vesaik karşılığında lehtara ödeme yapan teyit bankasının “Rambusman” (ödemenin karşılanması) için başvurduğu amir bankanın ödemeyi karşılayamama riskidir. Bu nedenle, teyit bankaları amir bankalar lehine kredi çıkartmak suretiyle teyit limiti (confirmationline) tespit ederler ve bu limit içinde işlem yaparlar.

Teyit, hiçbir şekilde, akreditif bankasının yükümlülüğünü yerine getireceğine dair bir kefalet veya garanti değildir. Teyit bankası, ikinci bir akreditif bankası gibi, akreditif bankasından tamamen ayrı, onun yanında, asli ve bağımsız bir yükümlülük altına girmektedir.

Akreditif bankasının diğer bir bankaya teyidini eklemesi için yetki vermesi veya istekte bulunması ve bu bankanın da teyit vermek istememesi halinde, bu durumu gecikmeksizin akreditif bankasına bildirmesi gerekir. Teyit vermesi istenen bankanın, teyit vermeyeceğini bildirmemesi kabul ettiği anlamına gelmemekle birlikte; gecikmeksizin bildirmemesi nedeniyle doğabilecek zararlardan sorumlu tutulmasına neden olacaktır.

Teyit bankası, akreditif süresi içinde ve uygun belgelerin ibrazı karşılığında yaptığı ödemeyi, akreditif bankasına rücu eder. Teyit bankası lehtar adına hareket etmemekte, akreditif bankasından kendi alacağını istemektedir.

6. Görevli Banka (Nominated Bank)

Her akreditifte, görevli bankanın ve yetkisinin ne olduğunun gösterilmesi zorunludur. Görevli banka, ödeme yapmaya, ertelemeli ödeme yükümlülüğü altına girmeye, poliçeyi kabul etmeye veya iştirah işlemi yapmaya yetkili kılınmış olan bankadır. Akreditif bankası veya teyit bankasının tüm yükümlülüklerini onlar adına yüklenmektedir. Serbest iştirah edilebilir nitelikteki bir akreditifte herhangi bir banka görevli bankadır.

Görevli banka ile akreditif bankası arasında vekalet ilişkisi vardır. Buna göre görevli banka, akreditif şartlarına uygun belgeleri inceleyip, ödeme yaptığı takdirde, bu ödemeleri akreditif bankasından talep eder.

7. Rambursman Bankası (Reimbursing Bank)

Genellikle, akreditif bankası ile ödeme bankası arasında bir hesap bağlantısının bulunmadığı durumlarda rambursman bankası devreye girmektedir.

Rambursman Bankası, Amir Bankanın ödeme ajanıdır. Amir Bankadan aldığı talimata göre, bu talimatta belirtilen bankanın talebi üzerine, akreditif bedelini öder ve Amir Bankanın hesabına borç kaydeder. Rambursman bankası, talep halinde akreditif işleminin detaylarına girmeden ödeme yapar.

IV. Akreditif Türleri

Bir akreditif dönülebilir veya dönülemez olarak düzenlenebilir. 400 sayılı broşüre göre; akreditifin dönülemez olduğu belirtilmedikçe bu akreditif dönülebilir akreditiftir. Buna karşın

500 sayılı broşüre göre ise; akreditifin dönülebilir olduğu belirtilmedikçe bu akreditif dönülemez akreditiftir.

1. Dönülebilir Akreditif (Revocable Letter of Credit)

Lehtara önceden bildirilmeksizin ve herhangi bir anda Amir banka tarafından iptal edilebilen veya şartları değiştirilebilen akreditiflere dönülebilir akreditif denilmektedir. Bu dönme hakkı, akreditifi açan bankaya aittir. Muhabir banka, iptal veya değişiklik bildirimini almadan önce kendisine ibraz edilen belgelerin akreditif şartlarına uygunluğunu saptayarak ödemedede bulunmuşsa, kabul veya işira işlemini yapmışsa, ya da vadeli ödeme için uygun vesai işleme almışsa, akreditif bankası tarafından ramburse edilmelidir.

2. Dönülemez Akreditif (Irrevocable Letter of Credit)

MT 500 sayılı broşür, açıkça belirtilmediği takdirde, akreditifin dönülemez olduğunu kabul etmiştir. Akreditifte öngörülen belgelerin ibrazı ve bunların akreditif koşullarına uygunluğunun saptanması halinde, akreditif bankasının kesin ödeme taahhüdünde bulunduğu akreditif türüne “Dönülemez Akreditif” denilmektedir.

Bu akreditif türünde, sadece akreditif bankasının ödeme yükümlülüğü vardır. Buna karşılık muhabir bankanın herhangi bir ödeme yükümlülüğü bulunmamakta, sadece akreditifi lehtara iletmektedir.

Bu tür akreditiflerde satıcı, yabancı bir ülkede bulunan akreditif bankasının taahhüdüne bağlı kalmaktadır. Bununla birlikte, akreditif muhabir banka nezdinde kullanılabilir (available) ise, bu banka lehtarla olan ilişkisine göre, dilediğinde ödeme yapabilir. Fakat bu ödeme akreditif dışındadır. Yapılan bu ödeme, amir bankadan akreditif tutarı tahsil edilinceye kadar, lehtara kullanılan bir kredi niteliğindedir.

3. Teyitli Akreditif (Confirmed Letter of Credit)

Amir Banka, muhabir bankaya aynı zamanda bu akreditifi teyit etmesi için bir talimat verdiği takdirde, bu akreditif teyitli dönülemez akreditif olur. Satıcıya en yüksek güvenceyi teyitli dönülemez akreditif sağlar. Bir akreditifin teyitli olması şartı, yabancı bankanın taahhüdüyle yetinmeyerek kendi ülkesindeki bir bankanın da taahhüdünü isteyen satıcının (lehtarın) talebinden kaynaklanabilir.

Bu tür akreditifte, muhabir banka da bağımsız olarak ödeme taahhüdü altına girmektedir. Akreditif şartlarına uygun belgelerin ibrazı halinde muhabir bankanın, Amir Banka tarafından ramburse edilip edilmeyeceğine bakmaksızın ödeme yapması gerekmektedir.

V. Özel Akreditif Türleri

1. Devredilebilir Akreditif (Transferable Letter of Credit)

Lehdarın ödemeyi yapacak olan bankadan, akreditifin tamamını veya bir kısmını üçüncü bir şahsa devretmesini talep edebileceği akreditif türüdür. Amir banka tarafından Akreditif metninde (küşat mektubunda) devredilebilir olduğunun açıkça belirtilmiş olmasına bağlıdır. Aksi belirtilmedikçe devredilebilir akreditif sadece bir kez devredilebilir.

1. Karşılıklı Akreditif (Back to Back Letter of Credit)

Birbirinden tamamen bağımsız iki ayrı akreditif işleminden oluşur. İlk akreditifin lehtarı ikinci akreditifin amiri olarak belirlendiği durumlarda oluşur. İlk akreditif tutarından ikincisi ödenir.

2. Kırmızı Şartlı Akreditif (Red Clause Letter of Credit)

Kırmızı Şartlı Akreditif, lehtarın istenilen belgeleri ibraz etmesi halinde ona ödemede bulunulmasını öngören genel akreditif prensibinin bir istisnasını teşkil etmektedir.

Lehtarın malları üretmesi veya sevk etmesi için paraya ihtiyacı olduğu durumlarda, belgeleri ibraz etmeden akreditif tutarın bir kısmı veya tamamının peşin ödemesini öngören bu tür akreditiflerde alıcı satıcıya bir ön finansman imkanı tanımaktadır. Satıcıya bir tür prefinansman sağlanmaktadır. Lehtarın, uygun belgeleri ibrazından sonra, kendisine ödenen meblağ akreditif tutarından düşülmektedir.

Belgelerin ibrazından önce lehtara ödeme yapıldığından, akreditif amiri açısından bir risk oluşmaktadır.

3. Yeşil Şartlı Akreditif (Green Clause Letter of Credit)

Bu tür akreditifte Lehtar, malı daha göndermeden peşin tahsilat imkanına kavuşur. Malların hazır ettiği bölümünü ya bir umumi mağazaya, ya da üçüncü bir şahsın ambarına teslim ederek, teslim makbuzunu bankaya ibraz ettiği anda Lehtara ödeme yapılır.

4. Yenilenen Akreditif (Revolving Letter of Credit)

Taşıdığı şartlara göre kullandıkça otomatikman yenilenerek tekrar kullanılabilir hale dönen ve bunun için özel bir değişiklik yapılması gerekmeyen akreditif türüdür.

Alıcı ile satıcı uzun süreli bir alım satım ilişkisine girdikleri takdirde, sürekli olarak belirli aralıklarla mal sevkiyatı gerekeceğinden, her seferinde ayrı bir akreditif açılması yerine tek bir revolving akreditif açılır.

Satıcı her sevkiyatında, bu kısma karşılık gelen miktarı çeker ve akreditif o miktar için kendiliğinden yenilenmiş olur.

Yenilenen akreditifler, süreye veya tutara bağlı olarak açılabilirler. Süreye bağlı yenilenen akreditiflerde, belirli bir devrede (örneğin 1 yıl) her dönem (örneğin her ay) belli miktarın lehtar tarafından çekilmesi ile akreditif yenilenmektedir.

Tutara bağlı yenilenen akreditiflerde, akreditif tutarının tamamı, akreditif vadesi içinde yapılacak her sevkiyat için lehtarın emrine hazır bulundurulmaktadır. Örneğin alıcı, 6 aylık akreditif vadesi içinde toplam 120,000.-US\$'lık mal ithal edecektir. Satıcı istediği tarihlerde yapacağı dilediği miktarlardaki ihracatlar ile toplam akreditif meblağına ulaşacaktır.

5. Teminat Akreditifi (Standby Letter of Credit)

Standby akreditifler daha ziyade uluslararası müteahhitlik işlerinde kullanılan, bir çeşit teminat mektubudur.

Bir başka ülkede taahhüt üstlenen firma (Amir), bu istisna akdinin karşı tarafı lehine (Lehtar), bir standby akreditif açtırır. Amir sözleşme kurallarına uygun olarak inşaatı tamamlamadığı takdirde Lehtar bunu belirten yazılı bir beyan ve çekeceği poliçe ile bankaya müracaat ederek akreditif bedelini tahsil eder.

Standby akreditifte, normal akreditif uygulamasının aksine, belirli bir belgenin ibrazı halinde değil, hatalı ve olumsuz bir durumun ortaya çıkması halinde ödeme yapılmaktadır.

Amerikan bankaları mevzuatları gereği teminat mektubu veya kontrgaranti veremedikleri için, zorunlu olarak Standby L/C düzenlemektedirler.

VI. Akreditif Ödeme Şekilleri

1. Görüldüğünde Ödemeli Akreditifler (Sight Payment)

Lehtar, küşat mektubunda belirtilen belgeleri ibraz ettiği anda banka tarafından kendisine ödeme yapılır.

2. Ertelemeli Ödemeli Akreditifler (Deferred Payment)

Akreditiflerde, belgenin ibrazı karşılığında derhal ödeme veya ibraz edilen poliçelerin kabulü esastır. Ertelemeli ödemeli akreditiflerde ödeme, küşat mektubunda belirtilen bir tarihte yapılmaktadır. Lehtar belgeleri ibraz etse bile, ödeme için akreditif vadesini beklemek zorundadır. Bu durumda, alıcı, akreditif meblağının ödenmesinden önce malları eline geçirmektedir. Kuşkusuz lehtar, bu tür akreditifin risklerini bilebilecek durumda olduğundan, ancak çok güvendiği alıcılarla bu tür akreditif ilişkisine girecektir.

3. Poliçe Kabulü Yoluyla İfa Edilen Akreditifler (Acceptance)

Satıcı alıcıya bir ödeme kolaylığı tanımaktadır. Satıcı, belgelerle birlikte banka üzerine keşide ettiği vadeli bir poliçeyi muhabir bankaya ibraz eder. Banka belgelerin uygunluğunu gördüğü takdirde, poliçeyi kabul eder ve vadesinde poliçe bedelini satıcıya öder.

4. İştira Yoluyla İfa Edilen Akreditifler (Negotiation)

İştira, kelime anlamı olarak, ticari senetlerin vadelerinden önce hamilinden satın alınmasıdır. 500 sayılı broşürde poliçe iştirasının yanı sıra belgelerin değerinin verilmesi de iştira olarak sayılmıştır. Buna göre akreditif işlemlerinde lehtar, istenilen belgeleri ve düzenlenen poliçeyi bankaya ibraz eder. Banka da poliçeyi veya belgeleri kırdırma ederek vadesinden önce alır.

VII. Akreditif İşlemlerinde Kullanılan Belgeler (The Documents)

Tüm akreditifler belgeye dayalıdır ve uygun belge ibrazı karşılığında ödeme yükümlülüğü doğar. Akreditif bankası, görevli banka makul bir özenle ve makul bir süre içinde belgelerin akreditife uygun olup olmadığını inceleyecek ve uygun olmadığı takdirde rezerv koyup iade edecektir. Lehtar, akreditif süresi doluncaya kadar eksiklikleri gidermek hakkına haizdir.

MTO 500 sayılı broşürde belgeler “aksi taraflarca belirtilmiş olmadıkça” kaydıyla sayılmıştır. Buna göre taraflar, ibraz edilecek belgeleri diledikleri gibi kararlaştırabilirler. Tarafların farklı bir şey kararlaştırmaları daha büyük önem taşımaktadır. Açılan akreditifte sadece belgeler belirtilmişse, bu belgelerin uygunluğu 500 sayılı broşüre göre değerlendirilecektir.

Akreditif işlemlerinde en çok kullanılan ve MTO 500 sayılı broşürde belirtilen belgeler şunlardır;

Nakliye Belgeleri; akreditif şartlarında belirtilen yüklemenin yapıldığını gösteren belgelerdir:

Deniz Konşimentosu,

Ciro edilemez nitelikteki Deniz Yolu Taşıma Senedi

Çok şekilli taşımaya ilişkin Taşıma Belgesi

Havayolu Taşıma Belgesi

Karayolu, Demiryolu veya Suyolu Taşıma Belgesi

Kurye ve Posta Makbuzları

Navlun komisyoncuları tarafından düzenlenen Taşıma Belgesi

Temiz Taşıma Belgesi

Sigorta Belgesi

Ticari Fatura

Diğer Belgeler

Menş e Şahadetnamesi (Certificate of Origin)

Çeki Listesi (Weight List)

Koli müfredat listesi (Packing List)

Kalite sertifikası

Laboratuvar analizleri yanı sıra akreditifte başka belgelerin düzenlenmesi de şart koşulabilir. Akreditifte diğer belgeler teferruatlı olarak düzenlenmedikleri takdirde, verildikleri şekilde kabul edileceklerdir. Akreditifte aksi belirtilmediği sürece, ibraz edilen belgelerinin orijinal olması gerekir. Yine aksi belirtilmedikçe, belgelerin düzenlenme tarihi de akreditifin açılışından önceki bir tarihi taşıyabilir.

Belgelerin bir an önce akreditif amirinin eline geçmesi büyük önem taşımaktadır. Genellikle belgelerin nasıl gönderileceği de akreditif metninde gösterilmektedir. Buna uygun olarak belgelerin gönderilmesi halinde, banka görevini yapmış olacaktır⁵

(EK5 <http://www.imidb.metu.edu.tr/akreditif.htm>)

4. 2. 3. VESAİK MUKABİLİ ÖDEME (Cash Against Documents CAD)

Uygulama bankalar tarafından yürütülür ve işlemler ICC tarafından yayınlanan URC522 (Uniform Rules for Collections" (Tahsiller İçin Birörnek Kurallar) isimli kitapçıkta kurallara bağlanmış bulunmaktadır.

⁵ (EK5 <http://www.imidb.metu.edu.tr/akreditif.htm>)

Bunun yanında bankalar vesaik'in kontrolü veya ödeme konusunda sorumlu tutulmamaktadırlar. Burada banka ihracatçıya ödeme garantisi vermemektedir. Eğer ki ithalat yapan taraf ihracat yapan tarafa mal bedelini ödemez ise bu durum tamamen iki taraf arasında sorumluluk arz etmektedir. (www.akreditif.biz.tr)

4. 2. 4. MAL MUKABİLİ ÖDEME

Burada mal teslim alınmadan bir ödeme durumu söz konusudur. malın teslim edilmesinden sonra mülkiyet ithalatçıya geçmez. Ancak ihracatı yapan tarafın malın teslimine ilişkin belgeleri ithalatçıya göndermesi sureti ile gerçekleşecektir. İhracatçı yapılan sözleşmede belirtilen sürelerle ve mal özelliklerini göndermekle yükümlü olmakla beraber alıcı sevkiyattan 30, 60, 90 gün içerisinde ödeme yapmak zorundadır. (www.akreditif.biz.tr)

4. 2. 5. KABUL KREDİLİ ÖDEME

Mal bedeli belirli bir vadede ödenir ve poliçe ile garanti altına alınır. İthalatçı veya ithalatçının bankası tarafından kabul durumu olduğundan bu ismi almıştır. Satıcının düzenlediği poliçe sadece alıcı tarafından onay almış ise Trade acceptance söz konusudur. Bunun yanında bankalarda poliçeyi kabul edebilir veya alıcının kabulüne aval verebilir. Böylelikle taraflar kendilerini garanti altına almış olurlar.

3 çeşidi vardır.

Kabul kredili vesaik mukabili

Kabul kredili mal mukabili

Kabul kredili akredtif

BÖLÜM 5: ULUSLAR ARASI TİCARET EĞİTİMİ VE KARIYER GELİŞTİRME

Uluslar arası eğitimin nasıl olması gerekliliğinden bahsetmeden önce genel hatları ile eğitim nedir ve katma değerleri nelerdir bunlara kısaca değinilmekte fayda vardır. Eğitim insanları amaçlar doğrultusunda bilgilendirme ve yetiştirme olarak tanımlanabilir. Kültürel, kişisel gelişime fayda sağlamanın yanı sıra meslek kazandırmaya da katkıda bulunmaktadır. (Kırbıyık, 2009)

1990'lı yılları takip eden yıllarda üniversiteler hakkında İngiltere'de ortaya çıkan bir anlayış vardır. Üniversiteler; toplumun ihtiyaç duyduğu alanlarda yeni konulara ve becerilere uyanabilecek, bilgili, eğitilmiş, bir iş gücü yaratmanın araçlarıdır. Yani eğitim kaliteli ve nitelikli elemanlar için esastır. Bu yaklaşımı takip edebilmek için, sürekli gelişip, değişen dünya koşulları göz önünde bulundurulmalı ve yenilikler takip edilerek bilgi sistemine aktarılmalıdır. Ders programları hazırlanırken bölümler arası entegrasyonu güçlendirmek gerekmektedir. Tabii ki iki farklı alanı tek bir alanda toplamak kolay değildir. Yani ana alan ne kadar çok güçlenirse, her zaman daha ileriye bir adım atmak o kadar kolaylaşacaktır. Pekala ders programlarının geliştirilmesi tek başına yeterli olmayacaktır ancak bu durum en azından öğrencilerin niteliklerinin artmasına yardımcı olarak pastadan daha fazla pay almalarına yardımcı olacaktır. (Kırbıyık, 2009)

Türkiye'de sınır ötesi ticaretten elde edilen kişi ve ülke karlarının yıldan yıla artmasının hem mesleki hem de toplumsal yönden eğitimle daha da güçlenmesi kaçınılmaz olmuştur. Uluslar arası ticaret bölümü ilk olarak Boğaziçi Üniversitesinde açılmıştır.

Türkiye’de mesleki eğitim sistemleri örgün ve yaygın eğitim olarak iki şekilde verilmektedir. Bunlardan örgün eğitim verenler diplomaya yönelik olmakla beraber yaygın eğitim dediklerimiz de sertifika programlarını kapsamaktadır.

TÜRKİYEDE MESLEKİ ULUSLAR ARASI TİCARET EĞİTİMİ

YAYGIN ÖĞRETİM

ÖRGÜN ÖĞRETİM

MEB ONAYLI SERTİFİKALAR

ORTA ÖĞRETİM DÜZEYİNDE

AÇIKÖĞRETİM SERTİFİKALARI

ÖNLİSANS DÜZEYİNDE

ÖZEL SERTİFİKALAR

LİSANS DÜZEYİNDE

DEVLET VE VAKIF ÜNİVERSİTESİ
SERTİFİKALARI

YÜKSEK LİSANS DÜZEYİNDE

İMMİB SERTİKLARI

DOKTORA DÜZEYİNDE

5. 1. MESLEKİ EĞİTİM

Kişilerin yapacak oldukları işler ile alakalı olarak verilen eğitimidir. Bu yönde kişiler hangi meslek grubuna mensuplarsa, verilen eğitimde o yöndedir. Mesleki eğitim orta öğretimden başlayarak lisans, yüksek lisans ve daha üst eğitim grupları ile devam etmektedir. Örneğin sanat, turizm vb. (Dağdeviren, 2007)

Mesleki eğitimin genel özellikleri şöyle sıralanabilir.

- a. Mesleki eğitim, alışkanlık psikolojisine dayalı olup yaparak öğrenme esastır.
- b. Mesleki eğitimde ucuz maliyetle etkili eğitim sağlayan sosyal verimlilik esastır
- c. Meslekler alanındaki değişmelere göre programlar adapte edilerek uygulanması esastır.
- d. Değişen sosyo-ekonomik şartlara ve taleplere uyar.
- e. Mesleki eğitimde öğrenim-öğretim ortamı is ortamının kendisidir.
- f. Mesleki eğitim, öğrenciyi bir iste çalışabilecek üretici gücü geliştirinceye kadar devam eder.
- g. Mesleki eğitim programlarında yönetim elastiki ve dinamiktir.
- h. Mesleki eğitim, hayata hazırlayıcı niteliktedir.(DAĞDEVİREN, 2007)

Bilim ve teknolojiadaki gelişmeler, her meslekte yeni bilgi ve teknolojileri öğrenmeyi ve çalışanların bu konularda yetiştirilmesini zorunlu kılmaktadır. Bilgi toplumunda örgütler artık çalışanlarında çok yönlü beceri sahibi, karmaşık örgüt içi ve dışı ilişkileri kavrayabilen yeterlilikler ve etkili takım çalışmasına uyma yeteneği aramaktadır.(Dağdeviren, 2007)

Tüm dünyada kabul edilmiş olan sınır ötesi ticaretin ülkeler üzerindeki önemli rolü, kalkınma ve refaha olan etkisi bu konunun eğitimi konusunu da oldukça önemli hale getirmiş

bulunmaktadır. Diğer alanlarda olduğu gibi bu alanda yetişmiş nitelikli iş gücüne ihtiyaç duyulmaktadır.

İkinci dünya savaşından beri hız kesmeden gelişimine devam eden uluslar arası ticaret Türkiye için de oldukça önemli bir modeldir ve gelişimine devam etmektedir. Ancak yaşanan bu gelişmeler neticesinde bakıldığı zaman görüyoruz ki, halen daha gelişmiş ülkeler kadar dış ticaretimiz hızlanamamıştır. Sınır ötesi ticaretin gelişmesi için verilen teşvikler ve yapılan özendirici çalışmalar olsa dahi bu alanda işlev yapabilecek olan profesyonel personel yetiştirmekte gerekmektedir. Giderek globalleşen dünyada bu alanda faaliyet gösterecek olan nitelikli personelin yetiştirilmesi mesleki eğitim ve tecrübe ile mümkün olmaktadır. Artarak devam eden bu ilgiyle; kişisel, bölgesel ve ülkesel gelişmelerin yolu açıldığı gibi, farklı etnik gruptaki insanlarla kurulan iyi ilişkiler sonucunda da uluslararası barışa katkı sağlanmış olacaktır.(Dağdeviren, 2007)

Eğitim kısmına değinmemizdeki amaç 2023 yılında hedef olarak belirlediğimiz 500 milyar dolarlık İhracat hedefinin tutturulmasına yardımcı olabilecek ve bu anlamda Türkiye açısından avantaj sağlayabilecek zeminleri hazırlamada rol oynayabilecek Dış Ticaret Uzmanları ve Danışmanların yetiştirilmesine destek olabilmektir. İthalat ve ihracata dayalı bankacılık, taşımacılık, gümrük gibi alanlarda çalışabilecek bilgili ve uzman iş gücü yetiştirilmesine yardımcı olmak amacı ile bazı bilgilere değinilecektir. (Dağdeviren, 2007)

Dış ticaret uzmanlığı bir kariyer alanıdır. Oldukça önemli bir konu olmasından dolayı aranan niteliklerde oldukça fazladır. Bu yüzden meslekte başarı ve kariyer hedefleniyorsa bilinmelidir ki meslekte uzun yıllar faaliyet göstermek gerekmektedir. Sadece yurt içi ile sınırlı olmayan, yurt dışı ve müsteşarlıklarla da bağlantılı olan bu meslek ulusal dış ticaret ve ekonomi politikalarının belirlenmesi, dış ticaretin geliştirilmesi, düzenlenmesi gibi konularda

da oldukça büyük önem taşımaktadır. Ticari ilişkilerin yanı sıra bazı diplomatik alanlarda da temsil görevi olduğundan dolayı eğitim oldukça büyük önem arz etmektedir.

(Dağdeviren, 2007)

Dış ticaret teorisi	Döviz kuru politikaları	
Uluslararası ticaret hukuku,	Uluslar arası finans ve pazarlama	
Kambiyo mevzuatı	Tercüme teknikleri	
Müzakere teknikleri	Sunum teknikleri	
Hızlı okuma teknikleri	Hitabet sanatı	Stres yönetimi

gibi gerek mesleki gerek kişisel gelişimler oldukça önemlidir. Uzman ve yardımcılarının oldukça geniş bir perspektife sahip olmaları gerekmekte ve mesleklerini en iyi şekilde icra edebilmelidirler. (Dağdeviren, 2007)

5. 2. ORTAÖĞRETİM DÜZEYİNDE ÖRGÜN ÖĞRETİM

Ticaret meslek liseleri, Anadolu dış ticaret liseleri, Anadolu dış ticaret meslek lisesi örgün eğitim veren ortaöğretim düzeyindeki okullardır. Bunların yanı sıra özel olarak kurs veren özel okullarda mevcuttur.

Ticaret meslek lisesi bölümlerinde ilkokul öğreniminden sonra gelen zamanda, hazırlığa ilaveten okunan 3 yıl ile liselerden mezun olunur. Öğrenciler 9. Sınıftan sonra bu bölümlerden birilerine yönlendirilerek eğitimlerine yön verebilirler. Bu bölümlerden mezun olan öğrenciler, nitelikli ara elemanlar olarak dış ticaret alanında faaliyet gösterebilirler.

Anadolu ticaret meslek liseleri aynı işleyiş biçimi ile birlikte ilaveten yabancı dil bilgisi de verilerek hatta bazı bölümler sadece yabancı dil olarak gösterilerek, hem meslek hem de yüksek öğrenime hazırlamaktadır. (www.yok.gov.tr)

Türkiye’de ortaöğretim düzeyinde verilen dış ticaret eğitimi ülkenin sınır ötesi ticaret alanında ara eleman ihtiyacını çeşitli bölümlerde karşılamaya yönelmiştir. Artık küresel ekonomide dış ticaretin kaçınılmaz olduğu da düşünülerek yüksek öğrenin yanı sıra lise boyutunda da bu eğitimin verilmesi oldukça önemlidir.

5. 3. LİSANS ÖĞRENİMİ DÜZEYİNDE ÖRGÜN ÖĞRETİM

Lisans düzeyinde dış ticaret eğitimi, ortaöğretime dayalı, en az sekiz yarıyılık bir programı kapsayan bir yükseköğretimdir. Fakülte ve yüksekokullarda verilen eğitimi kapsamaktadır. 2547 sayılı Yükseköğretim Kurulu Kanununa göre fakülte; yüksek eğitim-öğretim, bilimsel araştırma ve yayın yapan, kendisine birimler bağlanabilen bir yükseköğretim kurumudur. Yine aynı kanuna göre yüksekokul, belirli bir mesleğe yönelik eğitim-öğretime ağırlık veren bir yükseköğretim kurumudur. (www.yok.gov.tr)

2012 itibari ile Türkiye 169 adet üniversiteye sahiptir. Bunlardan 105 tanesi devlet üniversitesi olmakla beraber 64 adet vakıf üniversitesi mevcuttur. 7 adet vakıf meslek yüksek okulu da eğitim sistemi içinde yer almaktadır.

Devlet Üniversitesi: Yönetim olarak herhangi bir vakıf veya özel kurumla ilişkili olmayan ve bütün bütçesi devlet tarafından karşılanan üniversitelerdir. Bugün Türkiye’nin her ilinde en az 1 üniversite mevcuttur.

Uluslar arası ticaret bölümü 6 başlık altında toplanmış olarak eğitim verilmektedir.

Uluslar arası Ticaret

Uluslar arası Ticaret ve Finans

Uluslar arası Ticaret ve Finansman

Uluslar arası Ticaret Ve İşletmecilik

Uluslar arası Ticaret ve Lojistik

Uluslar arası Ticaret ve Pazarlama

5. 3. 1. ULUSLAR ARASI TİCARET EĞİTİMİ VEREN ÜNİVERSİTELER

Akdeniz Üniversitesi

Başkent Üniversitesi

Beykent Üniversitesi

Boğaziçi Üniversitesi

Celal Bayar Üniversitesi

Çağ Üniversitesi

Çankaya Üniversitesi

Işık Üniversitesi

İstanbul Aydın Üniversitesi

İstanbul Gelişim Üniversitesi

İstanbul Kemerburgaz Üniversitesi

İstanbul Ticaret Üniversitesi

KTO Karatay Üniversitesi

Mehmet Akif Ersoy Üniversitesi

Okan Üniversitesi

Trakya Üniversitesi

Türk Hava Kurumu Üniversitesi

Yeni Yüzyıl Üniversitesi

Toros Üniversitesi

ULUSLAR ARASI TİCARET VE FİNANS EĞİTİMİ VEREN ÜNİVERSİTELER

Kadir Has Üniversitesi
İstanbul Arel Üniversitesi

ULUSLAR ARASI TİCARET VE FİNANSMAN EĞİTİMİ VEREN ÜNİVERSİTELER

Afyon Kocatepe Üniversitesi

İzmir Ekonomi Üniversitesi

Pamukkale Üniversitesi

İzmir Üniversitesi

Yaşar Üniversitesi

ULUSLAR ARASI TİCARET VE İŞLETMECİLİK EĞİTİMİ VEREN ÜNİVERSİTELER

Haliç Üniversitesi

Melikşah Üniversitesi

Yeditepe Üniversitesi

Zonguldak Karaelmas Üniversitesi

Doğu Akdeniz Üniversitesi

ULUSLAR ARASI TİCARET VE LOJİSTİK EĞİTİMİ VEREN ÜNİVERSİTELER

Gazikent Üniversitesi

Atılım Üniversitesi

Maltepe Üniversitesi

ULUSLAR ARASI TİCARET VE PAZARLAMA EĞİTİMİ VEREN ÜNİVERSİTELER

Gediz Üniversitesi

5. 3. 2. ULUSLARARASI TİCARET EĞİTİMİ VEREN MESLEK YÜKSEK OKULLARI

Aşağıdaki listede Türkiye genelinde bulunan üniversitelerin bünyelerinde yer alan meslek yüksek okullarının listeleri verilmiştir.

Üniversite	Yüksekokul
Beykoz Loj. MYO	Beykoz Loj. MYO
İstanbul Ticaret Üni	Meslek Yüksekokulu
Kadir Has Üni.	Sosyal Bil. MYO
Okan Üni	Meslek Yüksekokulu
Uludağ Üni.	Gemlik AK MYO
İstanbul Kültür	İşletmecilik MYO
Doğuş Üni.	Meslek Yüksekokulu
Gediz Üni.	Meslek Yüksekokulu
İstanbul Arel Üni.	Meslek Yüksekokulu
İstanbul Gelişim Üni	Gelişim MYO
Yeni Yüzyıl Üni.	Meslek Yüksekokulu
Muğla Üni.	Muğla MYO
Sakarya Üni.	Ali Fuat Cebesoy MYO
Nişantaşı MYO	Nişantaşı MYO
İstanbul Üni.	Sosyal Bil. MYO
Sakarya Üni.	Geyve MYO
İstanbul Aydın Üni.	Anadolu BİL MYO
Yaşar Üni.	Meslek Yüksekokulu
Uludağ Üni.	Sosyal Bil. MYO

İstanbul Ticaret Üni	Meslek Yüksekokulu
İstanbul Kavram	Kavram MYO
İstanbul Üni.	Sosyal Bil. MYO
Zirve Üni.	Meslek Yüksekokulu
İstanbul Aydın Üni.	Anadolu BİL MYO
Muğla Üni.	Muğla MYO
Gedik Üni.	Gedik MYO
Kocaeli Üni.	Gebze MYO
İstanbul Arel Üni.	Meslek Yüksekokulu
Marmara Üni.	Sosyal Bil. MYO
KTÜ	Beşikdüzü MYO
Bahçeşehir Üni.	Meslek Yüksekokulu
Mersin Üni.	Sosyal Bil. MYO
İstanbul Aydın Üni.	Anadolu BİL MYO
Trakya Üni	Edirne Sos. Bil. MYO
Okan Üni	Meslek Yüksekokulu
Doğuş Üni.	Meslek Yüksekokulu
Selçuk Üni.	Sosyal Bil. MYO
Gaziantep Üni.	Gaziantep MYO

Nişantaşı MYO	Nişantaşı MYO
Beykent Üni.	Meslek Yüksekokulu
Bilecik Üni.	Bozüyük MYO
Selçuk Üni.	Silifke Taşucu MYO
Erciyes Üni.	Kayseri MYO
Çağ Üniversitesi	Meslek Yüksekokulu
Adnan Menderes	Karacasu Mİ MYO
Sakarya Üni.	Pamukova MYO
Amasya Üni.	Meslek Yüksekokulu
Çanakkale 18 Mart	Yenice MYO
Beykoz Loj. MYO	Beykoz Loj. MYO
Pamukkale Üni.	Honaz MYO
Balıkesir Üni.	Bandırma MYO
Balıkesir Üni.	Bandırma MYO
İstanbul Bilgi Üni.	Meslek Yüksekokulu
Akdeniz Üni.	Finike MYO
Düzce Üni.	Akçakoca MYO
Harran Üni.	şanlıurfa MYO
Gaziantep Üni.	Naci Topçuoğlu MYO

Okan Üni	Meslek Yüksekokulu
Selçuk Üni.	Sosyal Bil. MYO
Balıkesir Üni.	Sındırgı MYO
Cumhuriyet Üni.	Cumhuriyet MYO
Celal Bayar Üni.	Demirci MYO
Kadir Has Üni.	Sosyal Bil. MYO
Beykoz Loj. MYO	Beykoz Loj. MYO
Rize Üni.	Meslek Yüksekokulu
İstanbul Gelişim Üni	Gelişim MYO
Mustafa Kemal Ün.	Antakya MYO
Kırklareli Üni.	Sosyal Bil. MYO
İstanbul Ticaret Üni	Meslek Yüksekokulu
Yeni Yüzyıl Üni.	Meslek Yüksekokulu
Fırat Üni.	Sosyal Bil. MYO
Kocaeli Üni.	Gölcük MYO
Adnan Menderes	Nazilli MYO
Kocaeli Üni.	Hereke ÖİU MYO
Süleyman Demirel	Isparta MYO
Pamukkale Üni.	Buldan MYO

Nevşehir Üni.	Gülşehir MYO
Bilecik Üni.	Osmaneli MYO
Selçuk Üni.	Beyşehir AA MYO
Kilis 7 Aralık Üni.	Meslek Yüksekokulu
Ahi Evran Üni.	Meslek Yüksekokulu
Trakya Üni	İpsala MYO
Kocaeli Üni.	Gölcük MYO
Mustafa Kemal Ün.	Kırıkhan MYO
Düzce Üni.	Kaynaşlı MYO
Nişantaşı MYO	Nişantaşı MYO
Gaziantep Üni.	Nizip MYO
Pamukkale Üni.	Bekilli MYO
Dumlupınar Üni.	Kütahya MYO
Atatürk Üni.	Erzurum MYO
Mustafa Kemal Ün.	Reyhanlı MYO
Afyon Kocatepe	Bolvadin MYO
Zirve Üni.	Meslek Yüksekokulu
Sakarya Üni.	Akyazı MYO
Dumlupınar Üni.	Tavşanlı MYO

Pamukkale Üni.	Çivril AK MYO
Selçuk Üni.	Silifke Taşucu MYO
Sakarya Üni.	Sapanca MYO
İstanbul Üni.	Sosyal Bil. MYO
Kırklareli Üni.	Babaeski MYO
Adnan Menderes	Karacasu Mİ MYO
Mehmet A.E	Bucak HT MYO
Çanakkale 18 Mart	Yenice MYO
İstanbul Kültür	İşletmecilik MYO
Cumhuriyet Üni.	Cumhuriyet MYO
Afyon Kocatepe	Bayat MYO
Afyon Kocatepe	Başmakçı MYO
Süleyman Demirel	Gönen MYO
Mustafa Kemal Ün.	Yayladağı MYO
Dumlupınar Üni.	Emet MYO
Selçuk Üni.	Kadınhanı Fİ MYO
Fırat Üni.	Sosyal Bil. MYO
İstanbul Arel Üni.	Meslek Yüksekokulu
Afyon Kocatepe	Emirdağ MYO

Mehmet A.E	Ağlasun MYO
Kırklareli Üni.	Sosyal Bil. MYO
Balıkesir Üni.	Sındırgı MYO
Celal Bayar Üni.	Salihli MYO
Selçuk Üni.	Akören ARE MYO
Beykoz Loj. MYO	Beykoz Loj. MYO
İstanbul Kavram	Kavram MYO
Pamukkale Üni.	Honaz MYO
Sakarya Üni.	Ali Fuat Cebesoy MYO
Selçuk Üni.	Taşkent MYO
Süleyman Demirel	Senirkent MYO
Selçuk Üni.	Hadim MYO
Sakarya Üni.	Geyve MYO
Düzce Üni.	Akçakoca MYO
Fatih Üni.	Meslek Yüksekokulu
Selçuk Üni.	Kulu MYO
Namık Kemal Üni.	Saray MYO
Sakarya Üni.	Pamukova MYO
Okan Üni	Meslek Yüksekokulu

Uşak Üni.	Karahallı MYO
Kilis 7 Aralık Üni.	Meslek Yüksekokulu
Iğdır Üni.	Iğdır MYO
Erzincan Üni.	Üzümlü MYO
İstanbul Kavram	Kavram MYO
Artvin Çoruh	Arhavi MYO
Beykoz Loj. MYO	Beykoz Loj. MYO
Celal Bayar Üni.	Demirci MYO
Bayburt Üni.	Bayburt MYO
Trakya Üni	İpsala MYO
Pamukkale Üni.	Bekilli MYO
Pamukkale Üni.	Buldan MYO
Dumlupınar Üni.	Hisarcık MYO
Gaziantep Üni.	Nizip MYO
Cumhuriyet Üni.	Gürün MYO
Cumhuriyet Üni.	Suşehri Timur K. MYO
Cumhuriyet Üni.	Gemerek MYO
Gedik Üni.	Gedik MYO
Uludağ Üni.	Sosyal Bil. MYO

İstanbul Aydın Üni.	Anadolu BİL MYO
Ardahan Üni.	Çıldır MYO
Kocaeli Üni.	Hereke ÖİU MYO
Uludağ Üni.	İnegöl MYO
Fatih Üni.	Meslek Yüksekokulu
Marmara Üni.	Sosyal Bil. MYO
İstanbul Aydın Üni.	Anadolu BİL MYO
Mustafa Kemal Ün.	Reyhanlı MYO
Dumlupınar Üni.	Tavşanlı MYO
Çanakkale 18 Mart	Gökçeada MYO
Gediz Üni.	Meslek Yüksekokulu
Muğla Üni.	Dalaman MYO
İstanbul Gelişim Üni	Gelişim MYO
Çağ Üniversitesi	Meslek Yüksekokulu
Akdeniz Üni.	Finike MYO
İstanbul Kavram	Kavram MYO
Nevşehir Üni.	Gülşehir MYO
İstanbul Bilgi Üni.	Meslek Yüksekokulu
Kırklareli Üni.	Babaeski MYO

Nişantaşı MYO	Nişantaşı MYO
Zirve Üni.	Meslek Yüksekokulu
İstanbul Aydın Üni.	Anadolu BİL MYO
Fatih Üni.	Meslek Yüksekokulu
Cumhuriyet Üni.	Hafik MYO
Bilecik Üni.	Osmaneli MYO
Pamukkale Üni.	Çivril AK MYO
Yaşar Üni.	Meslek Yüksekokulu
Rize Üni.	Meslek Yüksekokulu
İstanbul Arel Üni.	Meslek Yüksekokulu
Selçuk Üni.	Beyşehir AA MYO
Süleyman Demirel	Gönen MYO
Nişantaşı MYO	Nişantaşı MYO
Fatih Üni.	Meslek Yüksekokulu
İstanbul Kültür	İşletmecilik MYO
Sakarya Üni.	Akyazı MYO
Kadir Has Üni.	Sosyal Bil. MYO
Doğuş Üni.	Meslek Yüksekokulu
İstanbul Ticaret Üni	Meslek Yüksekokulu

Beykent Üni.	Meslek Yüksekokulu
Beykent Üni.	Meslek Yüksekokulu
Sakarya Üni.	Sapanca MYO
Yaşar Üni.	Meslek Yüksekokulu
Mustafa Kemal Ün.	Yayladağı MYO
Selçuk Üni.	Akören ARE MYO
Faruk Saraç TMYO	Faruk Saraç TMYO
Mehmet A.E	Bucak HT MYO
Mehmet A.E	Ağlasun MYO
Mersin Üni.	Sosyal Bil. MYO
Beykoz Loj. MYO	Beykoz Loj. MYO
Afyon Kocatepe	Bolvadin MYO
Yeni Yüzyıl Üni.	Meslek Yüksekokulu
İstanbul Gelişim Üni	Gelişim MYO
Afyon Kocatepe	Bayat MYO
Nişantaşı MYO	Nişantaşı MYO
Yaşar Üni.	Meslek Yüksekokulu
Mustafa Kemal Ün.	Antakya MYO
İstanbul Kavram	Kavram MYO

Çağ Üniversitesi	Meslek Yüksekokulu
Çankaya Üni.	Çankaya MYO
Çankaya Üni.	Çankaya MYO
Okan Üni	Meslek Yüksekokulu
Artvin Çoruh	Arhavi MYO
Beykoz Loj. MYO	Beykoz Loj. MYO
Okan Üni	Meslek Yüksekokulu
Süleyman Demirel	Senirkent MYO
Dumlupınar Üni.	Emet MYO
Selçuk Üni.	Hadim MYO
Dumlupınar Üni.	Hisarcık MYO
Gedik Üni.	Gedik MYO
Iğdır Üni.	Iğdır MYO
Çankaya Üni.	Çankaya MYO
Gedik Üni.	Gedik MYO
Beykoz Loj. MYO	Beykoz Loj. MYO
Bayburt Üni.	Bayburt MYO
İstanbul Aydın Üni.	Anadolu BİL MYO
İstanbul Kavram	Kavram MYO

Bahçeşehir Üni.	Meslek Yüksekokulu
Erciyes Üni.	Kayseri MYO
İstanbul Arel Üni.	Meslek Yüksekokulu
Okan Üni	Meslek Yüksekokulu
İstanbul Arel Üni.	Meslek Yüksekokulu
Uludağ Üni.	Yenişehir İO MYO
KTÜ	Trabzon MYO
Kocaeli Üni.	Gebze MYO
Gaziantep Üni.	Gaziantep MYO
Kadir Has Üni.	Sosyal Bil. MYO
İstanbul Aydın Üni.	Anadolu BİL MYO
Süleyman Demirel	Isparta MYO
İstanbul Aydın Üni.	Anadolu BİL MYO
İstanbul Bilgi Üni.	Meslek Yüksekokulu
İstanbul Aydın Üni.	Anadolu BİL MYO
Gedik Üni.	Gedik MYO
Uludağ Üni.	İnegöl MYO
İstanbul Kültür	İşletmecilik MYO
İstanbul Aydın Üni.	Anadolu BİL MYO

Faruk Saraç TMYO	Faruk Saraç TMYO
Beykoz Loj. MYO	Beykoz Loj. MYO
Beykent Üni.	Meslek Yüksekokulu
İstanbul Gelişim Üni	Gelişim MYO
Nişantaşı MYO	Nişantaşı MYO
İstanbul Ticaret Üni	Meslek Yüksekokulu
İstanbul Aydın Üni.	Anadolu BİL MYO
Anadolu Üni.	Eskişehir MYO
Anadolu Üni.	Açıköğretim Fak.
Beykent Üni.	Meslek Yüksekokulu
Çanakkale 18 Mart	Ezine MYO
Doğuş Üni.	Meslek Yüksekokulu
Namık Kemal Üni.	Saray MYO
Cumhuriyet Üni.	Suşehri Timur K. MYO
Trakya Üni	Edirne Sos. Bil. MYO
İstanbul Aydın Üni.	Anadolu BİL MYO
Celal Bayar Üni.	Salihli MYO
Okan Üni	Meslek Yüksekokulu
Atatürk Üni.	Erzurum MYO

Dumlupınar Üni.	Kütahya MYO
Adnan Menderes	Nazilli MYO
İstanbul Aydın Üni.	Anadolu BİL MYO
İstanbul Aydın Üni.	Anadolu BİL MYO
Beykoz Loj. MYO	Beykoz Loj. MYO
Gedik Üni.	Gedik MYO
İstanbul Aydın Üni.	Anadolu BİL MYO
İstanbul Kavram	Kavram MYO
İstanbul Kavram	Kavram MYO
Nişantaşı MYO	Nişantaşı MYO
Çağ Üniversitesi	Meslek Yüksekokulu

Görüldüğü gibi 35 üniversitede uluslar arası ticaret eğitimi verilmekte ve bunların çoğunluğunu da özel üniversiteler oluşturmaktadır.

Ancak bunun yanında birçok devlet ve vakıf üniversitelerin meslek yüksek okullarında ön lisans programı olarak Dış Ticaret eğitimi oldukça büyük bir yer kaplamaktadır. Bunun yanında profesyonel anlamda Yüksek Lisans Eğitimlerine bakıldığı zaman uluslar arası ticaretle alakalı birçok üniversitede yaklaşık 10 bölüm bulunmakta ve aynı şekilde büyük çoğunlu özel üniversiteler tarafından verilmektedir.

Bu tablo göz önüne alındığında Türkiye'nin Uluslar arası ticarete dair eğitiminde henüz tam anlamı ile oturmuş bir eğitim sistemi görülmemektedir. Bu yüzden de sektör açısından uluslar arası ticaret yönetimine dair profesyonel ve operasyonel düzeydeki elemanları yetiştirmek ve eğitmek için bu bölümün fakültelerde daha çok yer kaplaması gerekmektedir.

Dış ticaretin bu kadar önemli olduğu günümüzde ve Türkiye'de de bu kadar çok üniversite imkanı varken, az sayıda üniversitede 4 yıllık uluslar arası ticaret bölümünün olması, buna ek olarak finans, yönetim, lojistik ve pazarlama gibi uluslar arası ticaretin en yakın kolları olan bölümlerin sadece belirli üniversitesinde eğitiminin verilmesi iç açıcı bir durumdan çok uzaktadır. Bu alanda yetiştirilecek olan profesyonel bir yönetici kitlesi ile hem şirket hem ülke refahı olumlu yönde etkilenecektir.

Çünkü uluslar arası ticaret bölümünün kişilere katmış olduğu özellikler oldukça önemli ve rekabet koşullarında ön plana çıkmaya yardımcı olacak özelliklerdir. Bölümün öğrencilere kattığı özellikleri şu şekilde sıralayabiliriz.

Ekonomi, ticaret hukuku, iş ve sosyal güvenlik hukuku, işletme, muhasebe ve dış ticarete ilişkin temel kavramlar

Dış ticarete teslim ve ödeme şekillerini bilmek; dış ticaret işlemlerinde kullanılan belgeleri düzenlemek

Ticari matematik işlemlerini bilmek

Türk Banka-kambiyo mevzuatını kavramak, bu işlemlerde kullanılan belgeleri hazırlamak, iş yazışması yapmak

Türkiye'de Gümrük mevzuatına vakıf olmak, ilgili belgeleri düzenlemek ve gümrük

işlemlerini takip etmek

Türk İhracat ithalat mevzuatını, lojistiğe ilişkin temel kavramları, uluslararası taşıma kurallarını bilmek ve zorunlu dokümanları hazırlamak, e-ticaret işlemlerini yürütmek

Dış ticaret işlemlerini bilgisayar ortamında yapabilmek ve bir yabancı dili dış ticaret işlemlerinde kullanabilmek

Dış ticaretin finansman yönetmelerini kavramak ve analiz etmek, serbest bölgelerde dış ticaret işlemlerini bilmek

Uluslararası pazarlama stratejilerini bilmek, uluslararası ticaret risklerini tanımak, uluslararası parasal ilişkileri ve sermaye piyasalarını analiz etmek

Dış ticarete kalite ve standardizasyonun önemini kavramak, dış ticarete sigorta işlemlerini ve vergi uygulamalarını bilmek

Dış ticaret ve kambiyo işlemlerini muhasebeleştirmek

Dünya ekonomisi ve Türkiye ekonomisinde yaşanan gelişmeleri ve ekonomik krizleri anlamak, AB - Türkiye ilişkilerini takip edebilmek, uluslararası ekonomik ve finansal organizasyonları tanımak

Araştırma yapma yeterliliği kazanmak, meslek etiğini kavramak, ticari yazışma yöntemlerini bilmek. (www.marmara.edu.tr)

5.4. YÜKSEK ÖĞRENİM DÜZEYİNDE ÖRGÜN ÖĞRETİM

2547 sayılı Yükseköğretim Kurulu Kanununda geçen kavram ve terimlerin tanımları aşağıda belirtilmiştir. Yükseköğretim: Milli eğitim sistemi içinde, ortaöğretime dayalı, en az dört yarıyılı kapsayan her kademedeki eğitim- öğretimin tümüdür. (www.yok.gov.tr)

Yükseköğretimin en genel amaçlarını şu şekilde sıralayabiliriz.

Gelişen sosyo-ekonomik bir olay olan dış ticaretin ülke açısından bilimsel analizini yapmak

Ticaret işletmelerinin ihtiyaç duyduğu orta ve üst kademe yöneticilerini yetiştirmek

Mesleki yükseköğrenim gören tepe yöneticilerinin emrinde çalışacak kişilerin yetiştirilmesini daha hızlı ve kolay sağlayacak bir eğitim programı geliştirmek

İşletmelerin verimli, kârlı ve ülke yararına devamını sağlayabilecek önlemlerin alınmasını gerçekleştirmek

Yatırımlarının işletmeler için olduğu kadar ülke yararına da gelişmesini planlamak

Modern işletmecilik tekniklerinin ülkemizde uygulanmasını sağlamak

Yükseköğrenim mezunları çoğaldıkça, ülkenin dış ticaret politikasının saptanmasında ve uygulanmasında akılcı, bilimsel bir rol oynayacak kişileri yetiştirmek (www.yok.gov.tr)

5.4.1. ULUSLAR ARASI TİCARET YÜKSEK LİSANSI VEREN ÜNİVERSİTELER VE DERS İÇERİKLERİ

Uluslar arası Ticaret Bölümü

İstanbul Ticaret Üniversitesi

Okan Üniversitesi

Uluslar arası Ticaret ve Finans Bölümü

Çankaya Üniversitesi

Ufuk Üniversitesi

Yaşar Üniversitesi

Gebze İleri Teknoloji Enstitüsü

Uluslar arası Ticaret Yönetimi Bölümü

Boğaziçi Üniversitesi

Uluslar arası Ticaret Hukuku Ve Avrupa Birliği Bölümü

İstanbul Ticaret Üniversitesi

Uluslar arası Ticaret Ve İşletmecilik Bölümü

Haliç Üniversitesi

Uluslar arası Ticaret Ve Lojistik Bölümü

Gaziantep Üniversitesi

Uluslar arası Ticaret Ve Para Yönetimi Bölümü

Marmara Üniversitesi

Uluslar arası Ticaret Ve Pazarlama Bölümü

Çağ Üniversitesi 6 EK(6)

5.4.1.1. DERS İÇERİKLERİ

EK7 olarak (www.intt.boun.edu.tr) adresinden sağlanan derslerin içerik bilgileri aşağıdaki gibidir.

Uluslar arası ekonomi ve dünya ticareti

Uluslararası ticarete ve kalkınmaya küresel yaklaşım

6 EK(6)YÖK Yüksek Lisans Programları, www.yok.gov.tr

İkinci Dünya Savaşı sonrası liberal ekonomik sistem ve yeni ekonomi

Uluslararası ticarete geleneksel ve çağdaş kuramlar.

Uluslararası ticaret politikaları ve refah

Gelişmiş ve gelişmekte olan ülkelerin ticaret politikaları

Döviz kuru rejimleri ve döviz piyasası

Uluslararası ticarete riskler; ticari, politik, kur ve iş ortamı riskleri

Katılımcılarca sunulacak çeşitli ülke deneyimleri ile ilgili vaka çalışmaları.

Uluslar arası Ticarete Bölge Çalışmaları

Uluslararası ilişkiler ve ekonomi bakış açısından bölgeselciliğin incelenmesi

Uluslararası iş çevresi, uluslararası ekonomik örgütler, ulusal ve bölgesel ticaret politikaları

Bölgesel ticaret blokları ve küreselleşme

Küresel ekonomik ilişkilerin politikası

Güncel ekonomik, siyasi ve sosyal konuların ışığında bölgelerin disiplinler arası ve karşılaştırmalı çalışmaları.

Uluslararası Siyasi İktisat

Uluslararası siyasi iktisada giriş

İdeolojiler ve uluslararası ticaretin siyasi iktisadı

Uluslararası örgütlerin rolü, örgütler ve güç, kurumsal değişim ve ekonomik başarımlar

Atlantik ötesi ekonomik ilişkiler, bölgeselcilik ve uluslararası örgütler, bölgesel ekonomik bütünleşim ve Avrupa Birliği ve küreselleşme sorunu

İlgi grupları ve kurumsallaşma, İnternet'in rolü, güç ve zenginlik eşitsizlikleri.

Yükselen Piyasalar Ekonomisi

Yükselen piyasalar olgusu; yükselen ekonomilerin yapısı ve rolü, Türkiye'nin yeri

Küresel ekonomi içinde yükselen ekonomilerin karşılaştığı sorunlar, kısıtlamalar ve fırsatlar
Finansal piyasaların küresel bağımlılığı; Finansal piyasalardaki istikrarsızlık ve krizler;
krizlerin nedenleri, tahmini, önlenmesi, kriz yönetimi ve uluslararası finansal kurumların rolü

Dünyanın çeşitli bölgelerinde farklı zamanlarda yaşanan krizlerin katılımcılar tarafından vaka çalışması olarak değerlendirilmesi.

Türkiye'nin Rekabet Üstünlüğü

Mikro ekonomik bakış açısıyla Türkiye'nin rekabet edebilirliği ve ekonomik gelişmesi

Ulusal, bölgesel, küresel ve komşu ülkelerin gruplaşma politikaları çerçevesinde sanayide rekabeti etkileyen güçler, sanayi gelişimini ve rekabet üstünlüğünü etkileyen ülke özellikleri

Stratejik rekabet üstünlüğü modelleri ve Türk ekonomisinden seçilmiş endüstri kollarının, rekabet üstünlüğü stratejileri kurma ve sürdürme yetenekleri açısından değerlendirilmesi.

Ticaret Operasyonları ve Tedarik Zinciri Yönetimi

Operasyon yönetimi ilkelerinin ticaret operasyon sistemi ve tedarik zincirinin tasarımı ve yönetimi vurgulanarak incelenmesi

Küresel ortamda operasyon stratejisi; operasyonlar ve verimlilik; süreç stratejileri; kapasite planlaması

Tedarik zinciri: stratejileri, serim tasarımı, talep öngörümü, envanter yönetimi ve risk kümelemesi, lojistik yönetimi, zincirde eşgüdüm

Taşımacılık modelleri, karar destek modelleri. Kavramların uygulanması için bilgisayar oyunları kullanımı.

Lisansüstü Araştırma Semineri

Güncel nitel ve nicel araştırma konuları ve yöntemlerinin incelenmesi.

Sanal Ticaret Ortamında Karar Verme

Rekabet-yoğun uluslararası ticaret ortamında benzetim tabanlı bir yazılım kullanarak stratejik ve fonksiyonel karar verme

Oyunculara stratejik tercihleri yönetme ve uzlaşmalar yapmada gerçek hayat ve takım çalışması deneyimi kazandırma

İş hayatındaki konuların muhakemesi ve analitik düşünce yapısının geliştirilmesi

Kültürlerarası Şirket Yönetimi

Küresel sektörlerde şirket ve rekabet stratejileri

İkili ve çoklu ülkeler arasındaki işbirliği stratejileri ve uluslararası ticaretteki rolü

Kültür ve kültürel farklılıkların iş ile ilgili değerleri, strateji oluşturma, liderlik, motivasyon ve insan öz kaynakları yönetimi uygulamaları üzerindeki etkileri

Ulusal ve örgütsel kültür

Kültürlerarası Müzakere

Paylaşım ve bütünsellik amaçlayan sınırlar ötesi müzakereler için stratejiler

Müzakere ve uzlaşma yordamları ve tarzları, ikna yöntemleri; takımları, koalisyonlar, tüm ilgililer ve amir-vekil ilişkileri ile ilgili stratejiler

Müzakere ve etik

Bireysel ve Kurumsal Girişimcilik

Girişimcilik ve ticarete ilişkin olguların tarihi gelişimi

Yeni iş yaratılması ve/veya üstsel büyüme potansiyeli olan işletmelerde girişimci yönetim

Değer yaratma sürecinin tasarlanması, tasarlanan değer sürecinin ticarileştirilmesi için bir iş modeli geliştirilmesi; işin kurulması için finansman stratejisinin tasarlanması ve nihai iş planının sunulması.

Uluslararası Ticaretin Hukuki Çerçevesi

Uluslararası Hukuk'un temel ilkeleri

Uluslararası Ekonomik Hukuk'un kurumsal yapısı ve temel kuralları; Dünya Ticaret Örgütü/ GATT Uluslararası Para Fonu, amaçları ve işleyişi, Avrupa Merkez Bankası ve Euro'nun hukuki cephesi

Uluslararası ticari ilişkileri düzenleyen kurallar ve uygulamalar; uluslararası satışlar, uluslararası taşımalar ve ödeme yöntemleri.

AB'nin Siyasi ve Ekonomik Yapısı

AB genişlemesinin ekonomik, siyasi ve sosyal analizi; AB tarihi, AB kurumları

AB iş çevresinin yasal yapısı

Tek Pazar ve Avrupa Para Birliği, ortak AB politikaları ve AB-Türkiye ilişkileri

Uluslararası Pazar Yönetimi

Küresel ekonomide uluslararası pazarlama stratejisinin yönetimi

İşletmelerin ve hükümetlerin uluslararası ticarete karşılaştıkları stratejik, siyasi ve felsefi konular

Uluslararası pazarlama stratejisinin geliştirilmesi için çerçeveler; pazar değerlemesi; rekabet üstünlüğü kaynakları, rekabetin sürdürülebilirliği; pazara giriş stratejileri ve uluslararası pazarlama programlarının uygulanması ve koordinasyonu

Seçilmiş bir ürün ve yabancı pazar için pazarlama planının diğer işletme fonksiyonları işbirliği ile tasarlanması

Ticarette Bilgi Sistemleri Yönetimi

Pazarlama Bilişim Sistemlerine giriş

Araştırma projelerinin, bilgi sistemlerinin ve karar destek sistemlerinin bilişim içindeki yeri
Bilgi kaynağı olarak mikro ve makro ortam

Pazarlama eğilimleri ve rekabetle ilgili yeni ikincil araştırma yöntemleri

Tüketici davranışlarının takibinde kullanılan yeni yöntemler

Belli başlı müşteri ve rakip veri tabanları

CRM'de bilgi sisteminin yeri.

Uluslararası Perakendecilik Yönetimi

Uluslararası perakendeciliğin gelişmesindeki itici güçler

Uluslararası perakendeci işletmelerin gelişme yönü, stratejileri ve belirleyici etmenler

Perakendecilikteki buluş ve yeniliklerin ulusal sınırların ötesine taşınması

Perakendeci işletmelerin yeni pazarlarda konumlandırılması

Ulusal ve uluslararası pazarda dağıtım kanalı oluşturma ve geliştirme

Belirli bölgelerdeki perakendecilik faaliyetleri ile perakende pazar yapısının incelenmesi

Etik yaklaşım

E-Ticaret

Ticarette rekabet avantajı yaratmak için elektronik bilgi sistemleri kullanmada gereken kavram ve araçlar

Stratejik, yönetsel ve operasyonel kavramların incelenmesi

E-ticaretin güncel durumu; İnternet; yeni İnternet teknolojileri; B-to-B, B-to-C, B-to-E fırsatları; İnternet de tedarik zinciri yönetimi; ağ sitesi analizleri; düzenleyici ve etik konular; gezgin e-ticaret; girişimcilik ve diğer yeni eğilimler.

Uluslararası Risk Yönetimi

Uluslararası yöneticilerin karşı karşıya kaldığı çeşitli riskleri tanımak ve anlamak

Mal kaybı ve hasarı, ürün sorumluluğu, genel sorumluluk gibi risklerin yanı sıra yatırım riski, iş verme riski, taşıma riski, politik risk gibi uluslararası riskler

Sigorta ve diğer finansal ve kayıp kontrolü teknikleri gibi risk yönetim araçlarının ve boyutlarının tanımlanıp değerlendirilmesi

Lisan üstü Semineri

Öğrencilerin öğretim üyeleri, misafir konuşmacılar ve yüksek lisans öğrencileri tarafından verilecek seminerlerle bakış açılarının genişletilmesi ve uluslararası ticaret yönetiminde ilgi duydukları konularda bilinç düzeylerinin artırılması.

Görüldüğü gibi yüksek lisans programlarında lisans ve ön lisans programlarının aksine ilk olarak dünya ticareti ve uluslararası ekonomik yapı ve düzenlemelerin gösterilmesi, siyasi boyutlar, piyasalar ve rekabet koşulları gösterildikten sonra bireysel ve şirket açısından üstünlük kısmına geçilmektedir. Bu derslerin ilk sırayı alması sınır ötesi ticarete dair genel bilgilerin zaten öğrenilmiş olduğu düşünülerek profesyonel boyuta bir akış söz konusudur. Hukuk, muhasebe, finans, pazarlama gibi konuların bu konuları takip etmesi öncelikli kısmın dünya ticaretini tanıtmak olduğunu göstermektedir. Bütün bu bilgi birikimlerinden sonra ticari niteliklere taşınması da uluslararası ticaretin aslında sadece bir ticari boyut olmaktan çok ülke refah ve politik ilişkiler açısından da ne kadar önemli olduğunun bir göstergesidir. Bu yüzden Türkiye’de bu kadar çok üniversite olmasına karşılık her üniversitede bu bölümün olmaması oldukça büyük bir eksikliklerdir. Bu durum sınır ötesi ticaret eğitiminin halen gerekli önemi görmemiş olduğunun bir göstergesidir. Yani Türkiye halen sınır ötesi ticaret eğitiminde yolun başındadır. Her seviyedeki eğitim programlarına taşınması ve sadece bir ticaret şekli olmadığının benimsenmesi gerekmektedir. Mademki gelişmiş ülke yolunda ilerlemenin en genel şartlarından birisi uluslararası ticareten geçmektedir o halde, eğitim programlarında ihtiyaçlara göre yapılanma yoluna gidilmelidir. (www.intt.boun.edu.tr)

5.5. ULUSLAR ARASI TİCARET ALANINDA GÖSTERİLEN TEMEL DERSLER

Bütün fakülteler genel olarak ithalat ve ihracat alanında gösterilmesi gereken temel dersleri müfredatlarında yer vermektedirler. Bunun yanında gümrük, kambiyo gibi mesleki

bilgi eğitimlerinin yanı sıra kişisel gelişime yardımcı olabilecek nitelikteki derslere de yer verilmiştir. Üniversitelere göre ders sıralamaları farklılık gösterse de içerik olarak bütün üniversitelerde belirli dersler verilmektedir.

Ekonomi dersleri

Pazarlama dersleri

İstatistik dersleri

Risk ve sigorta riskleri

İthalat ve ihracat rejimleri

Yukarıda saydığımız 5 ana ders genellikle ön lisans programlarının ağırlıklı olarak yer vermiş oldukları derslerdir. Ancak uluslar arası ticaret kapsamı oldukça geniş bir alanı kapsadığından elbette ki bununa sınırlı kalmamalıdır. Uluslar arası ticaret denildiği zaman hukuk, iktisat, devletlerarası politikalar, teknoloji, nakliye gibi birçok alanda bilgi sahibi olunması muhakkaktır. Bu yüzden 4 yıllık eğitim veren üniversiteler derslerin kapsam ve içeriklerini daha geniş tutarak bunlara ek olarak,

Yönetim muhasebesi

Yönetim ve organizasyon

Makro ve mikro iktisat

Kambiyo rejimleri

Uluslar arası ticaret

Uluslar arası ilişkiler

E ticaret

Bilgi teknolojileri

İş ahlakı

Girişimcilik

Uluslar arası finans sistemleri ve kurumları

Uluslar arası hukuk ve Avrupa birliği

Uluslar arası ticaret lojistiği

Kantitatif analiz ve uygulamaları

İnsan kaynakları yönetimi

Operasyon analizleri

Ekonomik entegrasyon

Sosyal bilimler ve Humanite gibi dersleri de ders planlarına koymuşlardır.

Dediğimiz gibi dersler dönemler olarak farklılıklar gösterse de genellikle uluslar arası ticaretin temelleri olduğundan hemen hemen bütün üniversitelerde aynı dersler okutulmaktadır. Zaten bu derslerin gösterilmediği ve temellerinin sağlam oturtulmadığı bir eğitim sistemi düşünülemez. Bunların yanı sıra verilen kişisel eğitim dersleri de;

Yabancı dil dersleri

Güzel konuşma, okuma ve yazma dersleri

Atatürk ilke ve İnkılapları tarihi program dahilinde gösterilen derslerdendir.

5.6. ULUSLAR ARASI TİCARET VE DEPARTMANLAR ARASI YAPILANMA

Uluslar arası ticaret eskiden tek bir bölüm olarak ele alınırken öneminin artmasının anlaşıldığından beri artık departmanlar arası olarak da ele alınmaktadır. Yani burada bahsettiğimiz şey uluslar arası ticaret bölümünün artık uluslar arası ticaret ve lojistik veya uluslar arası ticaret ve yönetim gibi çeşitli departmanlar ile ele alınarak yeni bölümler açılmasıdır. Dünya genelinde çok önemli olan bu bölümün Türkiye’de de öneminin artmasının sebebi dünya ve sektörün getirmiş olduğu talepten kaynaklanmaktadır. Program yapısı üniversitelerde çeşitlilik arz etmekte ve yönetim, ekonomi, organizasyon, lojistik gibi çeşitli programları da kapsamaktadır. Buradan hareketle sınır ötesi ticaretin eğitim kısmı aslında çok önemli bir yapıdır. Bu ticaret modelinin temelini oluşturan ve destekleyen her türlü bilgi birikimine de ihtiyaç duyulmaktadır. Ancak yapılan üniversite incelemelerinde görüldüğü gibi henüz farklı departmanlar ile ilişkili olarak yapılanma istenilen düzeyde değildir.

Departmanlar arası yapılanma olarak ele aldığımızda dikey ve çapraz fonksiyonlu yapılanma karşımıza çıkacaktır.

5. 6. 1. DİKEY YAPILANMA

Dikey yapılanma aslında üniversitelerin hali hazırda görmüş olduğumuz departman modelleridir. Yani her birinin kendi fakültesi, bütçesi, ders programı rektör, dekan, yöneticileri vardır. Kendi ekipmanlarını kendi amaçlarına ulaşmak için kullanırlar. Her departman kendi amacına ulaşmayı hedeflediğinden departmanlar arası entegrasyon oldukça düşük seviyelerdedir. Ancak günümüzde yavaş yavaş artık bu entegre durumu mümkün olabilmektedir. (Dağdeviren, 2007, S: 28)

Bu yapı içerisinde problemler su üstüne çıkmaktadır. Farklı departmanlar kendi hedeflerini tutturmak ve kendi amaçları doğrultusunda hareket etmek amacı ile kaynakları kullanma yarışı içerisindeyler. Bu durumda da en çok öğrenciye sahip olan ve genel tercih gören fakülteler avantaj sahibidir. (Dağdeviren, 2007, S: 28)

Uluslar arası ticaret bölümü içinde geçerli olan bu durumda eğer öğrenci sayısı, kontenjan yetersizliği gibi durumlar söz konusu ise diğer departmanlar ile entegrasyon süreci oldukça sancılı olacaktır. Eskiden sadece uluslararası ticaret bölümü söz konusu iken bu gün bugün yavaş yavaş entegrasyon durumu söz konusudur. Şimdiye bakıldığı zaman gene en çok olarak sadece uluslar arası ticaret bölümü varken bunun yanında finans, işletme, muhasebe, hukuk, siyaset ilişkilerde artık eğitim sisteminde uluslar arası ticarete entegre olan bölümler olmuş ve fakültelerin alt başlıklarında yer almaya başlamıştır.

Uluslar arası ticaretin eksik yönlerinden birisi tek departman olarak ele alındığı zamanlarda, bazı derslerin verilmemesi yada layık olduğu kadar verilmemesi durumudur. Örneğin tek fakülte olduğu durumlarda uluslar arası ticaret tarihi, şekli, ithalat ve ihracat yapısı genel ağırlık taşırken diğer önemli olan husus pazarlama veya lojistik kısmı kısmi olarak anlatılmakta ve gereken bilgi ve beceri ile bilgi birikimi dışarıdan sağlanacak olan eğitim ve deneyimle sağlanmaya bırakılmıştır. Oysa bu durum oldukça sakıncalı olmakla beraber rekabet ortamında da dezavantaj sağlamaktadır.

Öğrencilerin ne kadar çok bilgi ve beceri yoğunluğu sağlanırsa, mezun olduktan sonra o derece başarılı ve yoğun stres ortamında gene de başarılı olabilecek pratik yaklaşımlara sahip olmasına neden olacaktır. (Dağdeviren, 2007, S: 28)

5. 6. 2. ÇAPRAZ (TERS) YAPILANMA

Burada disiplinler arası entegrasyon gelişmiş olarak karşımıza çıkmaktadır. Yani fakültelerde ihtiyaç duyulan dersler ve öğretim elemanları gene aynı fakültenin içerisinde

sağlanabilir. Esas olan bilginin dağıtılmasıdır. Üniversitelerin uluslar arası ticaret ve lojistik gibi sadece uluslar arası ticaret bölümüne yer vermelerinin yanı sıra bu şekilde de bölümlere yer vermelerine olanak sağlamaktadır.

Çapraz yapılanmanın amaçlarını şu şekilde sıralayabiliriz.

Araştırmaları yönetmek,

Para kazanmak

Fakültenin ders öğretimine katkıda bulunmak

Öğrencilere uygulamalı alanlar yaratabilmek

Fakülte ile alakalı kurslar geliştirmeye yardımcı olmak

Kanun ve yönetmelikleri takip etmek

Konferanslara ağırlık vermek

Sertifika programları oluşturmak

Profesyonel eğitim olanakları hazırlamak (Dağdeviren, 2007, S: 28)

5. 7. ULUSLAR ARASI TİCARET BÖLÜMLERİNİN BUGÜNÜ

Bir programın kurulması, tanınması ve kalitesi Amerika'da yapılan bir araştırmaya göre şu maddeler ile bağlantılıdır.

Fakülte öğretim kadrosu, konferanslara katılım, profesyonel organizasyon, derneklere üyelik, vergi danışmanlığı, akademik yayınlar, departmanın tanınırlığı, yüksek lisans ders içeriği, mezun durumu (Dağdeviren, 2007, S: 75)

Mangan tarafından yapılan başka bir araştırmaya göre ise; eğitimlerin başarılarını belirleyen unsurlar şunlardır. Teorik bilginin yanında pratik bilginde barındırılması gerekmektedir. Yani bir öğrenci almış olduğu bütün bilgileri uygulama alanı bularak bunları daha da reel anlamda anlamalıdır.

Bunun yanı sıra eğitim aşamasında hangi materyallerinde kullanıldığı oldukça önemlidir. Ders programının yapısı, derslerin kapsam ve içerikleri Profesyonellerin eksik kalan yapılarına hitap ediyor ve tamamlıyor olması gerekmektedir. Pek tabii ki bazı alanlarda bu saydığımız maddelerin sağlanması mümkün olmamaktadır. Eskiden daha basit bir yapı içerisinde olan dış ticaret giderek artan rekabet ortamı ve değişen politikalar neticesinde daha karmaşık ve strateji gerektiren bir hal almıştır. Bu durumda daha da karmaşıklaşan bu yapı içerisinde daha iyi ve nitelikli eleman yetiştirebilmek için bu eğitim sisteminde bu bölüme özellikle daha fazla olanak ve ödenek sağlanarak hem kişi hem Türkiye yararına sonuçlar almak mümkündür.

Bunun yanı sıra sınır ötesi ticaret yerel ticaret kavramından biraz daha farklı olmasından dolayı eskiye göre diğer bölüm ve operasyonlarla olan ilişkilerin gelişmesi gerekmiş ve yukarıda saymış olduğumuz farklı departmanlarla beraber uluslar arası ticareti ele alan üniversite bölümleri oluşturulmuştur. Artık yeni nesil uluslar arası ticaret elamanları duruma daha farklı bir bakış açısı ile yaklaşmaya olanak sağlamaktadırlar. Öğrencilerin akademik anlamda eksik kalması demek işi bilmeden ticari faaliyetlerde bulunması demektir. Her ne kadar pratik önemli ise de teori kısmının da tam anlamı ile oturtulmasından sonra daha başarılı olunacaktır. Bu yüzden şunu diyebiliriz, pratik ve profesyonel becerilerin kazanılmasındaki en önemli unsur etkileşimli ders yapıştır. Öğrencilerin derslere farklı şekillerde bireysel ve grup olarak katılımları önemlidir. Bu şekilde farklı disiplinlerden gelen öğrencilerle çalışmak, gruplar kurmak, tartışmalar yapmak öğrencilere iş hayatında karşılaştıkları farklı disiplinlerle çalışma tecrübesi verir. Oluşturulan senaryolara çözümler

üretmek ve bunları savunmak ise öğrencilere şüphesiz ki iş hayatında karşılaşacakları farklı durumlar karşısında ne yapacakları konusunda yardımcı olur. (Küçüksolak, 2010, S: 90)

Tablo 4.1. Eğitimde çeşitli metotlar

Pratik ve Profesyonel becerilerinin geliştirilmesi	yüksek	Vaka Çalışmaları Pazar Araştırması İşletme yayınlarının takibi	Bütünleşmiş beceri geliştirme yaklaşımı
	düşük		Araştırma Projeleri Şirket Uygulamaları Anket Çalışmaları
		düşük	yüksek

Araştırma becerilerinin geliştirilmesi

Kaynak: (KÜÇÜKSOLAK 2010, S: 90)

Yani buradan da anlaşılacağı üzere dersler öğrenciler açısından oldukça kapsamlı ve bakış açılarını geniş tutabilecekleri şekilde devam etmelidir. Sadece ezbere giden bir öğrenim şekli ile farklı durumlar karşısında mantıklı düşünmek ve doğru karar vermek neredeyse imkansızdır. Bu yüzden ne kadar çok ufku geniş öğrenciler yetiştirilirse o denli başarı muhakkak gelecektir.

Gelişmiş bir metot ve sürekli güncellenen bu yapıya ayak uydurabilecek bir yaklaşım, karar alma sürecinde deneysel yaklaşımlarında rolü oldukça büyüktür. Sözü edilen vaka çalışmalarına da değinecek olursak öğrencilerin pratik yapma imkanı bulabilecekleri bir alt

yapının oluşturulmasından bahsedilmektedir. Bugün birçok üniversite sadece ezbere dayalı bir yol izlerken esas etkili olacak yöntemi, yani pratik kısmını göz ardı etmektedirler. Bunun için yapılabilecek vaka çalışmalarını şu şekilde söyleyebiliriz.

- Atölye çalışmaları, tartışmalar
- Grup tartışmaları
- Takım projeleri
- Lojistik ve işletme oyunları ve simülasyonları
- Bireysel projeler
- Saha çalışmaları
- Firma ziyaretleri
- Stajlar
- Değişim programları
- Misafir profesyonel konuşmacılar
- Misafir akademik konuşmacılar
- Profesyonellerle röportajlar (Küçüksolak, 2010, S: 92)

5. 8. ULUSLAR ARASI TİCARET BÖLÜMLERİNİN GELECEĞİ

Uluslar arası ticaret bölümüne olan ilgi şüphesiz ki her geçen gün daha da artacaktır. Çünkü sınır ötesi ticaretin ülkeler açısından öneminin artması, ülkelere sağlamış oldukları gelirler, farklı entegrasyonlar sınır ötesi ticaretin önemini her geçen gün daha da

arttırmaktadır. Artık hammadde ihtiyaçlarının uzak diyarlardan sağlanması ihtiyaçı ve sınır ötesi ticaretin artık mecburi bir hal alması, gerçek envanter maliyetlerinin azaltılması ihtiyaçı, daha kaliteli ve hızlı servisler bekleyen müşterilerin artması neticesinde kaliteli iş gücü ihtiyaçı, çevresel konularda artan kamu oyu baskısı ve yasal düzenlemeler, birleşme ve entegre hareketleri doğrultusunda yeniden yapılanmanın gerekliliği neticesinde bu bölümler daha fazla rağbet görmeye başlayacaktır. Bu sayılan maddelerin meydana gelmesinden dolayı hem işletme ve işveren yararına hem de çalışan yararına faydalar sağlanacaktır. İşveren firmasına katkı sağlamasından dolayı nitelikli personelinden memnun kalacak ve bu yüzden çalışma ortamında huzursuzluk çıkmayacaktır. alışan açısından da takdir gördüğünü bilmek çok önemli bir motivasyon olacaktır. Uluslar arası ticaret eğitimi almayan ve günlük bilgiler ile işlerine yön vermeye çalışan bir eleman ile bu işin ilmini almış ve artık deyim yerindeyse işin kurdu olmuş bir elemanın aynı performansı sergilemesi pek tabi ki mümkün olmayacaktır. Bu durumda eğitimi eksik olan personel açısından bazı gereklilikler ortaya çıkacaktır.

Kişisel gelişim ihtiyaçı

İş ile alakalı bilgi eksikliğini gidermek ihtiyaçı

Kariyer ve terfi imkanı

Maaş artışı

Bu yüzden üniversiteler bu gerekliliği fark etmeli ve her üniversite bölümleri arasında uluslar arası ticaret bölümüne yer vermelidir. Birbiri ile entegre olmuş uluslar arası ticaret bölümleri ve departmanlar arası iş birliği ile ihtiyaç duyulan nitelikli eleman ihtiyaçı karşılanacaktır. Bunun yanında dikey ve çapraz yapılanmanın neticesi olarak, farklı programlardan gelen sınır ötesi ticaret profesyonelleri hem bilgi hem deneyim açısından çeşitlilik arz ettiğinden daha fazla yüklenim edinilecektir. (Küçüksolak, 2010, S: 92)

Küreselleşen dünyada, ticaretin ve tabi ki üretimin de artık sınır ötesi bir hal alması neticesinde tüketimlerde artık farklı bir hal almıştır. Sınır ötesi ticaret ile üretim yapılarının farklılaşarak, ticarete konu olan ülkenin şartlarına uyum sağlaması kaçınılmazdır. Bu sebeple insan faktörü oldukça büyük önem arz etmektedir. Yapılan uluslar arası ticaretlerde, çok uluslu şirket yönetimlerinde üst düzey yönetici seçimi artık eskisi kadar basit olamamaktadır. Klasik personel yönetimi uygulamalarının yeterli kalmadığı ve artık daha bilinçli yönetici modülüne ihtiyaç duyulması neticesinde tıpkı ticarete olduğu gibi uluslar arası insan kaynakları ortaya çıkmıştır. Küreselleşmenin bir sınırının olmaması sonucunda hala devam eden bu gelişime ayak uydurmak için her ülkede olduğu gibi Türkiye’de de uluslar arası alanda faaliyet gösterebilecek, alanında uzman ve iyi yetiştirilmiş uluslar arası ticaret anlayışını iyice benimsemiş yöneticilere ihtiyaç duyulmaktadır. Hem artan rekabet ortamında ayakta kalmak hem de işlevsellik açısından uzman ve yönetici yetiştirmek çok büyük önem taşımaktadır. Tabi ki bu sadece tek bir bölümü kapsamamalı ve her departman için aynı özen gösterilmelidir. Bugün sınır ötesi ticarete boy gösteren birçok firma bu değişime ayak uydurabilmek için birçok personeline dış ticaret eğitimleri aldırmakta akabinde ise yurt dışına gönderip, gerekli becerileri kazanmasına olanak sağlamaktadır. (Küçüksolak, 2010, S: 92)

Değişen talep ve üretim dengeleri, hizmet sektöründe meydana gelen uluslararası ticaret anlayışının ülkelere kattığı GSMH artışının fark edilişi, gelişen teknoloji, piyasa çeşitlilikleri, pek çok görevin doğa ve içerik olarak değişimlere yol açmıştır. Artık daha yüksek oranda entegre ve sorumluluk gerekmektedir. Teknolojik gelişmeler neticesinde artık birçok işin bilgisayar ile yapılması, geriye kalan ve insan faktörüne ihtiyaç duyulan işlemlerde bulunan

uzman ve yöneticilerin son derece bilgili olması gereksinimini ortaya atmaktadır.
(Küçüksolak, 2010, S: 100)

Uluslararası ölçekte ticari faaliyette bulunmak, daha fazla riske maruz kalmaya yol açmaktadır. Politik riskler ve finansal riskler en iyi bilinenlerdendir. Ancak, yerel çerçevede karşılaşılanlardan farklı riskleri içermektedir. Seçilen organizasyon yapısı, uluslararası faaliyetlerde başarının derecesini belirlemektedir. Bu yapı, diğer yönetim araçlarından farklı olarak yöneticinin kullanabileceği bir araç olmaktan ziyade yöneticinin faaliyet gösterdiği ve ondan da etkilendiği bir ortamı oluşturmaktadır. Bu durumda, uluslararası piyasalarda faaliyet gösteren firma, kârını daha da arttırabilmek için ne tür de bir dinamik ve esnek örgüt yapısı geliştireceğini sorgulamalıdır. (Kul Parlak; 2000)

Gelişmiş ülkeler sınır ötesi ticarete oldukça başarılı bir konumdadırlar. Türkiye gibi gelişmekte olan ülkeler ise az gelişmiş ülkelere nazaran iyi ancak gelişmiş ülkelere kıyasla daha epey yol kat etmesi gereken bir çizgidedir. Bunun için sınır ötesi ticaret kavramı toplum bilincine iyice yerleştirilmeli, korkulan ve bilinen bütün yanlışlıklardan sıyrılarak daha cesur bir müteşebbis profili oluşturulmalıdır. (Kul Parlak; 2000)

Buradan hareketle dış ticarete kariyer başlığı adı altında mesleğin genel nitelikleri belirtilerek daha sonra bu yetilerin eğitim sisteminden ne derece kazanıldığı incelenecektir.

Aşağıda EK 7 olarak verilen bilgiler doğrultusunda Ulusal Meslek Standardı Dış Ticaret Yetkilisine dair 2011 yılı yayını aşağıda belirtildiği gibidir. (Kul Parlak; 2000)

5.9. KARIYER GELİŞTİRME

5.9.1 MESLEK TANITIMI

Dış Ticaret Yetkilisi (Seviye 4); ihracat (dış satım) ve ithalat (dıştan alım) firmalarında, tüm ihracat ve ithalat süreçlerinde hazırlık işlemlerini yapan, gerekli evrakları hazırlayarak işlemlerin tamamlanmasını sağlama bilgi ve becerisine sahip nitelikli kişidir.

Dış satım (ihracat) ve dıştan alım (ithalat) yapan firmalarda ve gümrüklerde, gelen ve giden mallarla ilgili yazışmaları ve işlemleri de yapar.

5.9.2 Mesleğin Uluslararası Sınıflandırma Sistemlerindeki Yeri

ISCO 08: 3323 (Satın Alma Görevlileri)

Sağlık, Güvenlik ve Çevre ile ilgili Düzenlemeler

3308 Sayılı Mesleki Eğitim Kanunu 4857 Sayılı İş Kanunu

Çalışanların İş Sağlığı ve Güvenliği Eğitimlerinin Usul ve Esasları Hakkında Yönetmelik

Güvenlik ve Sağlık İşaretleri Yönetmeliği

İş Ekipmanlarının Kullanımında Sağlık ve Güvenlik Şartları Yönetmeliği

İş Kanununa İlişkin Çalışma Süreleri Yönetmeliği

İş Kanununa İlişkin Fazla Çalışma ve Fazla Sürelerle Çalışma Yönetmeliği

Ayrıca iş sağlığı ve güvenliği ve çevre ile ilgili yürürlükte olan kanun, tüzük ve yönetmeliklere uyulması ve konu ile ilgili risk analizi yapılması esastır.

Meslek ile İlgili Diğer Mevzuat

4857 Sayılı İş Kanunu

3308 Sayılı Mesleki Eğitim Kanunu

5510 Sayılı Sosyal Sigortalar ve Genel Sağlık Sigortası Kanunu

4458 Sayılı Gümrük Kanunu

Gümrük Yönetmeliği

İhracat Rejimi Kararı

İhracat Yönetmeliği

Dahilde İşleme Rejimi Kararı

İthalat Rejimi Kararı

İthalat Yönetmeliği

5607 Sayılı Kaçakçılıkla Mücadele Kanunu

193 Sayılı Gelir Vergisi Kanunu

3065 Sayılı Katma Değer Vergisi Kanunu

Ayrıca meslek ile ilgili yürürlükte olan kanun, tüzük ve yönetmeliklere uyulması esastır.

Çalışma Ortamı ve Koşulları

Dış Ticaret Yetkilisi (Seviye 4) çalışmalarını ofis ortamında, masa başında gerçekleştirir. Çalışma ortamı, işin icrası için eksiksiz teknik malzeme ile donatılmış olmalıdır. Firma içinde diğer birimlerle ve firma dışı iletişimde bulunabilmesi için bilgisayar, telefon, faks gibi çeşitli ekipmanlara sahip olmalıdır. Genellikle çalışmalar evrak üzerinden yapıldığı için evrakların tanzim ve depolanmasına uygun dolaplar ofiste bulunmalıdır. Dış Ticaret Yetkilisi (Seviye 4) ihracat ve ithalat firmalarında görev yapar ancak gerekli durumlarda, gümrük ve lojistik firmaları ile görevini işbirliği içinde yürütmek durumundadır.

Mesleğe İlişkin Diğer Gereklilikler

Meslek ile ilgili diğer mevzuat bulunmamaktadır.

5. 10. MESLEK PROFİLİ

5. 10.1 Görev, Ölçüm ve Başarım Ölçütleri

GÖREVLER		İŞLEMLER		BAŞARIM ÖLÇÜTLERİ	
KOD	ADI	KOD	ADI	KOD	AÇIKLAMA
A	İş yeri; kalite, çevre ve iş sağlığı ve güvenliği Politikalarını uygulamak	A.1	Acil durum ve iş sağlığı ve güvenliği talimatlarını uygulamak	A.1.1	Yasa ve iş yerine özgü iş sağlığı ve güvenliği kurallarını uygular.
				A.1.2	Çalışma yerinde karşılaşılabilecek tehlikeleri belirler, riskleri değerlendirir ve tehlikeleri yetkisi dâhilinde önler.
				A.1.3	Anında giderilemeyecek veya yetki alanı dışındaki acil durum veya kazayı derhal ilgili personel ve acil hizmet birimlerine bildirir.
		A.2	Çevre güvenlik önlemlerini almak	A.2.1	Çevre korumaya karşı önlemleri yapılan işin gereklerine uygun şekilde öğrenir ve azami ölçüde uygular
				A.2.2	Doğal kaynakların daha az kullanımı için gerekli tespit ve planlama çalışmalarına katılır.
				A.3.1	İşlem formlarında yer alan talimatlara ve planlara göre belirlenen kalite gerekliliklerine uygun üretim yapar.
		A.3	Kalite güvence sistemi gerekliliklerine uygun çalışmak	A.3.2	Uygulamada izin verilen tolerans ve sapmalara göre kalite gerekliliklerini uygular
				A.3.3	Kalite sağlamadaki teknik prosedürleri, işin kalite gerekliliklerine uygun şekilde yapar.
				A.3.4	Kalite konusunda ilgili kişilere rapor verir.

GÖREVLER		İŞLEMLER		BAŞARIM ÖLÇÜTLERİ	
KOD	ADI	KOD	ADI	KOD	AÇIKLAMA
B	İş organizasyonu yapmak	B.1	Yöneticisi ile işi belirlemek	B.1.1	Birim yöneticisinden ihracat ve/veya ithalat sipariş bilgilerini alır.
				B.1.2	Termine uygun olarak iş sürecini yöneticisi ile belirler.
		B.2	İhracat hazırlık işlemlerini yapmak	B.2.1	İhracat ürün bilgi formunu/sipariş bilgi formunu ilgili kişiden alır ve inceler.
				B.2.2	Ürünün teslim süresi bilgisini ilgili birimden alır.
				B.2.3.	İhracat bilgi formunda belirtilen nakil şekline göre lojistik firması ile iletişime geçer ve ön rezervasyon yaptırır/yapılmasını sağlar.
				B.2.4.	Ürün bilgi formunda belirtilen ihracat şekline göre gümrük müşaviri veya yetkili firma temsilcisine ihracat bilgilerini verir.
				B.2.5.	Ürün bilgi formunda belirtilen ihracat şekline göre çalışılacak anlaşmalı bankaya ihracat bilgilerini verir.
		B.3.	İthalat hazırlık işlemlerini yapmak	B.3.1.	Dış satın alma biriminden ürün bilgisi, ülke bilgisi gibi ithalat bilgilerini alır.
				B.3.2.	İthalat bilgilerini dış satın alma birimi tarafından oluşturulan satın alma sipariş formuna göre inceler ve ithal edilecek ürüne ilişkin, gümrük vergisi, izin, lisans vb. yükümlülükleri tespit etmek üzere iç mevzuatı araştırır
				B.3.3.	Alınacak ürün akreditif koşulu ile alınıyorsa banka ile iletişime geçer ve akreditifi açtırır.(proformfatura)

				B.3.4.	Alınacak ürünün akreditifi açılmış ise lojistik firması ile/nakliyecisi ile iletişime geçer.
GÖREVLER		İŞLEMLER		BAŞARIM ÖLÇÜTLERİ	
KOD	ADI	KOD	ADI	KOD	AÇIKLAMA
C	İhracat ile ilgili belgeleri hazırlamak	C.1	İhracat belgelerini hazırlamak	C.1.1	Alınan ihracat bilgilerini ihracat bilgi formuna/yükleme talimatına göre düzenler
				C.1.2	Dış ticaret için kullanılan bilgisayar programına ilgili verileri ihracat işlemine uygun şekilde girer.
				C.1.3	İhraç edilecek mala göre çeki listesini hazırlar.
				C.1.4	İhraç edilecek malın alıcıya gönderilecek faturasının düzenlenmesini sağlar.
				C.1.5	Dokümanların doldurulması sonrası incelenmek ve/veya imzalanmak üzere dış ticaret sorumlusuna teslim eder.
		C.2	Gümrük müşaviri tarafından belgelerin hazırlanmasını sağlamak	C.2.1	İhracat yapılacak ülkeye ve uluslararası anlaşmalara göre dolaşım sertifikalarının gümrük müşaviri veya alt eleman tarafından hazırlanmasını sağlar..
		C.3		C.3.1	Firma tarafından hazırlanan ihracat bilgi formuna göre nakliyecisi tarafından konşimentonun hazırlanmasını sağlar.
				C.3.2	Firma tarafından hazırlanan ihracat bilgi formuna ve teslim şekillerine göre navlun faturasının nakliyecisi tarafından hazırlanmasını sağlar..
		C.4		C.4.1	Firma tarafından hazırlanan ihracat bilgi formuna göre gümrük müşaviri tarafından gümrük beyannamesinin hazırlanmasını sağlar.
				C.4.2	Firma tarafından hazırlanan ihracat bilgi formuna göre sigorta poliçesinin sigorta şirketi tarafından hazırlanmasını sağlar.
		C.5	Hazırlanan belgeleri incelemek	C.5.1	İhracat işlemine göre ilgili kişiler tarafından hazırlanan belgelerin doğruluğunu ve eksiksiz olarak hazırlanıp hazırlanmadığını inceler.

				C.5.2.	Hatalar var ise düzeltir veya ilgili kişiler tarafından düzeltilmesini sağlar.
--	--	--	--	---------------	--

GÖREVLER		İŞLEMLER		BAŞARIM ÖLÇÜTLERİ	
KOD	ADI	KOD	ADI	KOD	AÇIKLAMA
D	İthalat ile ilgili belgeleri hazırlamak	D.1.	İthalat belgelerini incelemek	D.1.1	Ödeme ve taşıma şekline göre ithalat yapılacak firma tarafından hazırlanan belgeleri takip eder.
				D.1.2	İthalat belgelerini teslim alır ve inceler.
				D.1.3	İthal edilecek mala göre hazırlanan çekli listesini inceler.
				D.1.4.	Yurtdışından ihracatçı firma tarafından ürün sipariş adedi ve birim fiyatına göre hazırlanıp gönderilen faturaları inceler.
				D.1.5.	Yurtdışından ihracatçı firma tarafından uluslararası anlaşmalara göre hazırlanmış dolaşım sertifikalarını inceler.
		D.2.	Nakliyeciden belgelerin hazırlanmasını sağlamak	D.2.1	İthalat yapacak kurum tarafından hazırlanıp gönderilen belgelere göre nakliyeciden konşimentonun hazırlanmasını sağlar.
				D.2.2.	İthalat yapacak kurum tarafından hazırlanıp gönderilen belgelere göre nakliyeciden navlun faturasının hazırlanmasını sağlar.
		D.3	Sigorta şirketi tarafından belgelerin hazırlanmasını sağlamak	D.3.1.	İthalat yapılacak firma tarafından gelen bilgileri sigorta şirketi ile paylaşır.
				D.3.2	Anlaşmalı sigorta şirketi tarafından ithalat işlemine göre sigorta poliçesinin hazırlanmasını sağlar.
		D.4.	Hazırlanan belgeleri incelemek	D.4.1.	İthalat işlemine göre ilgili kişiler tarafından hazırlanan belgelerin doğruluğunu ve eksiksiz olarak hazırlanıp hazırlanmadığını inceler.

				D.4.2.	Hatalar var ise düzeltir veya ilgili kişiler tarafından düzeltilmesini sağlar.
--	--	--	--	---------------	--

GÖREVLER		İŞLEMLER		BAŞARIM ÖLÇÜTLERİ	
KOD	ADI	KOD	ADI	KOD	AÇIKLAMA
E	İhracat işlemlerini takip etmek	E.1.	Lojistik işlemlerini takip etmek	E.1.1	Kesin rezarvasyon amacı ile yazılı olarak ithal edilecek eşyaya ait tüm bilgilerin lojistik firmasına ulaştırılmasını sağlar.
				E.1.2	Nakliyecinin irsaliye ile birlikte malı gönderip göndermediğini takip eder.
				E.1.3	Ödeme şekline göre nakliyeciden tarafından firmaya ulaştırılan konşimento aslını alır.
				E.1.4.	Gönderilen ürünlerin evraklardaki bilgiler ile uyumlu olup olmadığının nakliyeciden tarafından kontrol edilmesini sağlar.
				E.1.5.	Ürün ve/veya evrak bilgilerinde hata var ise düzeltilmesini sağlar.
				E.1.6.	Tamamlanan gümrükleme işleminden sonra aracın mühürlenmesi ve gümrük çıkış işlemlerinin nakliyeciden tarafından tamamlanıp tamamlanmadığını takip eder.
				E.1.7.	Fiili ihracatın gerçekleştirilip gerçekleştirilmediğini takip eder.
				E.1.8.	Fiili ihracatı gerçekleştirilen malın nakliyecinin vermiş olduğu temrin

					süresi içerisinde alıcıya ulaşip ulaşmadığını takip eder.
		E.2.	Gümrük işlemlerini takip etmek	E.2.1	Gümrük idaresi tarafından istenen tüm belgeleri gümrük müşavirine ulaştırır
				E.2.2.	Gümrük muayenesine göre ürün bilgilerinin ihracata uygun olup olmadığı bilgisini gümrük müşavirinden alır.
				E.2.3.	Ürünün gümrükleme işleminin yapılıp yapılmadığını takip eder.
				E. 2.2	Beyannamenin tescil edilip gümrük müşaviri tarafından nakliyeciye teslim edilmesini sağlar.

GÖREVLER		İŞLEMLER		BAŞARIM ÖLÇÜTLERİ	
KOD	ADI	KOD	ADI	KOD	AÇIKLAMA
E	İhracat işlemlerini takip etmek	E.3.	Banka işlemlerini takip etmek	E.3.1	İhracat işlemleri için tamamlanan ve banka için kullanılacak belgeleri hazır hale getirir..
				E.3.2	Ödeme şekline göre gönderilen malların evraklarını bankaya gönderir.
				E.3.3	Evrakların gidip gitmediğini takip eder.
				E.3.4.	Alıcının banka kanalı ile parayı şirket hesabına yatırıp yatırmadığını takip eder

GÖREVLER		İŞLEMLER		BAŞARIM ÖLÇÜTLERİ	
KOD	ADI	KOD	ADI	KOD	AÇIKLAMA
F	İthalat işlemlerini takip etmek	F.1.	Lojistik işlemlerini takip etmek	F.1.1	İthal edilecek ürünün ülkeye gelip gelmediğini takip eder.
				F.1.2	Lojistik firması/nakliyecisi ile temasa geçer.
				F.1.3	Ürünün evraklardaki bilgiler ile uyumlu olup olmadığının nakliyecisi tarafından kontrol edilmesini sağlar.
				F.1.4	Ürün ve/veya evrak bilgilerinde hata var ise düzeltilmesini sağlar..
				F.1.5	Teslim şekline göre navlun faturası veya nakliye bedelinin mali işler tarafından ödenip ödenmediğini takip eder.
				F.2.	Gümrük işlemlerini takip etmek
		F.2.2	Özet beyanda hata ortaya çıkarsa gümrük müşaviri tarafından gümrükte düzeltilmesini sağlar ve takip eder.		
		F.2.3	Özet beyan verildikten sonra gümrük işlemlerinin başlatılmasını sağlar ve işlemleri takip eder.		
		F.2.4	İthalatta uygulanacak gümrük rejimleri ve ödenecek vergilerin ithalat programı tarafından hesaplanmasını sağlar ve takip eder.		
		F.2.5	Gümrük işlemleri bittikten sonra gümrük beyannamesinin kapatılıp kapatılmadığını takip eder.		
		F.2.6	Ürünün gümrükten çekilip belirlenen depoya gelmesini		

					sağlar/takip eder.
				F.2.7.	Gümrük muayenesine göre ürünün tam olup olmadığı bilgisini gümrük müşavirinden alır
		F.3	Banka işlemlerini takip etmek	F.3.1.	Yurtdışından gelen evrakların bankaya gelip gelmediğini takip eder..
				F.3.2	Ödeme şekline göre evrakları bankadan alır.
				F.3.3.	Ürün bedelinin tahsilatını takip eder.
				F.3.4.	İthalatla ilgili gelen vesaikin kontrolünden sonra ödeme vadesi ve şekline göre ödemenin yapılması ile ilgili finans departmanına onay verir.

GÖREVLER		İŞLEMLER		BAŞARIM ÖLÇÜTLERİ	
KOD	ADI	KOD	ADI	KOD	AÇIKLAMA
G	Raporlama yapmak	G.1.	İhracat işlemlerini raporlamak	G.1.1	Alıcı bazında ve ülke bazında döviz rakamına göre raporlama yapar.
				G.1.2	Ülke bazında ürün çeşidine göre raporlama yapar..
				G.1.3	Tahsilatı yapılan ihracatlara göre raporlama yapar.
				G.1.4.	Ödeme vadesine göre tahsilatı bekleyen ihracatlar ile ilgili raporlama yapar.
		G.2.	İthalat işlemlerini raporlamak	G.2.1	Tamamlanmış ithalat işlemlerine göre raporlama yapar
				G. 2.2.	Ülke bazında yapılan ithalatlara göre raporlama yapar.
				G.2.3.	Gümrükleme işlemi devam eden ithalatlara göre raporlama yapar.
				G.2.4.	Yolda olup ülkeye henüz ulaşmamış ithalatlar raporunu hazırlar.
		G.3	Arşivleme yapmak	G.3.1.	İhracat işlemleri ile ilgili tamamlanan tüm dokümanları arşivler/arşivlenmesini sağlar.
				G.3.2	İthalat işlemleri ile ilgili tamamlanan tüm dokümanları arşivler/arşivlenmesini sağlar.

GÖREVLER		İŞLEMLER		BAŞARIM ÖLÇÜTLERİ	
KOD	ADI	KOD	ADI	KOD	AÇIKLAMA
H	Mesleki gelişime yönelik faaliyetleri yürütmek	H.1.	Meslekle ilgili eğitim faaliyetlerine katılmak	H.1.1	Meslekle ilgili yenilikleri takip eder.
				H.1.2	Yönetim tarafından belirlenen mesleki eğitim ve organizasyonlara katılır.
				H.1.3	Mesleği ile ilgili belirlediği eğitim eksikliklerini yönetime bildirir.
		H.2.	Birlikte çalıştığı kişilere mesleği ile ilgili eğitim vermek	H.2.1	Bilgi ve becerilerini ilgili kişilere aktarır.
				H.2.2.	Astlarının mesleki gelişimini takip eder, yönetime bildirir.

KAYNAK: EK(7) : myk, ulusal meslek standardı dış ticaret yetkilisi (www.myk.gov.tr)

5. 11. MESLEKİ BECERİLER

Bir dış ticaret profesyonelinde olması gereken becerileri 3 ana başlıkta toplayabiliriz. Bunlar işletme becerileri, ticari beceriler ve yönetsel beceriler olarak sınıflandırılabilir.

GENEL İŞLETME BECERİLERİ

Genel işletme becerilerinde yönetim, pazarlama, muhasebe, finans gibi işletmeye direk etki eden ve bunun yanında dolaylı olarak da etki eden psikoloji, sosyoloji, halkla ilişkiler gibi alanlarla ilgili olan bilgi ve becerilerden bahsedilmektedir. İşletme kapsamında sahip olunması gereken bilgi ve beceriler genel hatları ile sıralanmış olup bunlar geleneksel ve modern düzey olarak ikiye ayrılmıştır. (MYK, Ulusal Meslek Standartı, 2012, S:22)

Geleneksel beceriler;

Nakliye ve lojistik

Genel işletme yönetimi

İnsan kaynakları yönetimi

Bilgi sistemleri

Stratejik yönetim

İş etiği

Muhasebe ve maliyet kontrol

Finans

Satın alma / tedarik

İşçi ilişkileri

Yöneylem

Pazarlama

İşletme istatistiği

Üretim

Uluslar arası işletme

İş hukuku

İşletme ve kamu

İşletme ve toplum

Sigorta

Modern beceriler;

İşletme yazışmaları

Mikro ekonomi

Organizasyon psikolojisi

Makro ekonomi

Bilgisayar bilimleri

Halkla ilişkiler

Endüstri mühendisliği (MYK,

Ulusal Meslek Standartı, 2012,

S:22)

TİCARİ BİLGİSİ

Acil durumlarda çıkış ve kaçış prosedürleri bilgisi

Araç, gereç ve ekipman bilgisi

Araştırma becerisi

Bilgisayarda kullanılan ofis programları bilgi ve becerisi

Çalışma ortamındaki tehlike işaretleri bilgisi

Dahilde işleme rejimi bilgisi

Dış ticaret mevzuatı bilgi ve becerisi

Dış ticaret süreçleri bilgi ve becerisi

Dinleme becerisi

Doğrulama ve kıyaslama bilgi ve becerisi

Ekip içinde çalışma yeteneği

İhracat bilgisi

İhracat mevzuatı bilgisi

İkna becerisi

İletişim becerisi

İSG bilgisi

İşyeri çalışma prosedürleri bilgisi

İthalat bilgisi

Karar verme becerisi

Kayıt tutma becerisi

Mesleğe ilişkin yasal düzenlemeler bilgisi

Mesleki terim bilgisi

Mesleki yabancı dil bilgisi

Organizasyon becerisi

Öğrenme ve öğrendiğini aktarabilme yeteneği

Problem çözme yeteneği

Raporlama bilgi ve becerisi

Sözlü ve yazılı iletişim yeteneği

Temel düzeyde Türk Ticaret Kanunu Esasları bilgisi

Temel Gümrük Mevzuatı ve gümrükleme işlemleri bilgisi

Yazılı ve sözlü iletişim becerisi

Zaman yönetimi bilgi ve becerisi(MYK, Ulusal Meslek Standartı, 2012, S:22)

Tutum ve Davranışlar

a.Araştırmacı ve yeniliklere açık olmak

b.Beraber çalıştığı kişileri yönlendirebilmek

c.Bilgi, tecrübe ve yetkisi dahilinde karar vermek

d. Çalışma zamanını iş emrine uygun şekilde etkili ve verimli kullanmak

e.Çalışmalarında planlı ve organize olmak

f.Çevre korumaya karşı duyarlı olmak

- g. Çevre, kalite ve İSG mevzuatında yer alan düzenlemeleri benimsemek
- h. Deneyimlerini iş arkadaşlarına aktarmak
- ı. Doğru anlamak ve değerlendirmek
- j. Ekip içerisinde uyumlu çalışmak
- k. Görev tanımını, görevi ile ilgili talimatları ve sorumluluklarını bilmek ve yerine getirmek
- l. Göreviyle ilgili teknolojik yenilikleri izlemek ve uygulamak
- m. Grup toplantılarına katılmak
- n. Güvenli çalışma şartlarına uymak ve uyulmasını sağlamak
- o. İnsan ilişkilerine özen göstermek
- p. İş yeri hiyerarşi ilişkisine uygun hareket etmek
- r. İşyeri çalışma prensiplerine uymak
- s. İşyerinde doğru kişilere, zamanında ve doğru bilgi aktarmak
- t. İşyerine ait araç, gereç ve malzemelerin kullanımına özen göstermek
- u. Problemleri eksiksiz olarak amirlerine aktarmak
- v. Sorumluluğu dahilindeki iş ve işlemlerde inisiyatif almak
- y. Sürekli gelişim düşüncesini benimsemek
- z. Tehlike durumlarını dikkatle algılayıp ilgilileri bilgilendirmek (MYK, Ulusal Meslek Standartı, 2012, S:22)

YÖNETSEL BECERİLER

Yönetimsel beceriler

Stratejik bilgi ve beceriler

Kişisel kalite

Pazarlık bilgi ve becerileri

İletişim bilgi ve becerileri

Analitik bilgi ve beceriler

a.Acil durumlarda çıkış ve kaçış prosedürleri bilgisi

b.Araç, gereç ve ekipman bilgisi

c.Araştırma becerisi

ç.Bilgisayarda kullanılan ofis programları bilgi ve becerisi

d.Çalışma ortamındaki tehlike işaretleri bilgisi

e Dahilde işleme rejimi bilgisi

f. Dış ticaret mevzuatı bilgi ve becerisi

g.Dış ticaret süreçleri bilgi ve becerisi

ğ Dinleme becerisi

h Doğrulama ve kıyaslama bilgi ve becerisi

ı. Ekip içinde çalışma yeteneği

i. İhracat bilgisi

- j. İhracat mevzuatı bilgisi
- k. İkna becerisi
- l. İletişim becerisi
- m. İSG bilgisi
- n. İşyeri çalışma prosedürleri bilgisi
- o. İthalat bilgisi
- ö. Karar verme becerisi
- p. Kayıt tutma becerisi
- r. Mesleğe ilişkin yasal düzenlemeler bilgisi
- s. Mesleki terim bilgisi
- ş. Mesleki yabancı dil bilgisi
- t. Organizasyon becerisi
- u. Öğrenme ve öğrendiğini aktarabilme yeteneği
- ü. Problem çözme yeteneği
- v. Raporlama bilgi ve becerisi
- y. Sözlü ve yazılı iletişim yeteneği
- z. Temel düzeyde Türk Ticaret Kanunu Esasları bilgisi
- aa. Temel Gümrük Mevzuatı ve gümrükleme işlemleri bilgisi
- bb. Yazılı ve sözlü iletişim becerisi

cc. Zaman yönetimi bilgi ve becerisi (MYK, Ulusal Meslek Standartı, 2012, S:22)

5. 12. ÖLÇME, DEĞERLENDİRME VE BELGELENDİRME

Dış Ticaret Yetkilisi (Seviye 4) meslek standardını esas alan ulusal yeterliliklere göre belgelendirme amacıyla yapılacak ölçme ve değerlendirme, gerekli şartların sağlandığı ölçme ve değerlendirme merkezlerinde yazılı ve/veya sözlü teorik ve uygulamalı olarak gerçekleştirilecektir.

Ölçme ve değerlendirme yöntemi ile uygulama esasları bu meslek standardına göre hazırlanacak ulusal yeterliliklerde detaylandırılır. Ölçme ve değerlendirme ile belgelendirmeye ilişkin işlemler Mesleki Yeterlilik, Sınav ve Belgelendirme Yönetmeliği çerçevesinde yürütülür.

5. 13. DIŞ TİCARETTE İNSAN FAKTÖRÜ

Uluslar arası ticarete insan faktörü çok önemli bir unsurdur. Zaten bu amaçla eğitim kısmına değinilmekte ve alanında profesyonel yönetici ve uzman çalışan her zaman şirkete katma değer olacaktır. Dış ticarete sadece alım satım alanında değil, bir çok aşamada uzman bir personel olmalıdır.

Daha verimli yönetim , pazara ve müşteri isteklerine daha kolay adaptasyon, verimlilik ve üretkenlik artışı, kalitenin anlayışının gelişmesi, stoklarda azalma, maliyetlerde azalma.

(Küçüksolak, 2006)

Müşteri ilişkilerinde gelişme ve rekabet avantajı sağlama gibi pek çok konudaki hedeflere ulaşmada yardımcı olması tamamen uzmanlaşmış kişiler tarafından yürütülmelidir.

Bunların yanı sıra teknoloji ve altyapı genellikle en kolay örnek alınan ve çabuk yaygınlaşan faktörlerdir. Oysa teknolojik ekipmanı iyi kullanabilen profesyonel insan gücü bir

başkası tarafından kopyalanamaz. Yani her kim ki daha uzman bir ekibe sahip ise her zaman rekabet üstünlüğü sağlayacaktır. Bu yüzden de firmalar kendi çalışma stillerine göre nitelikli eleman yetiştirmek adına eğitim faaliyetlerinde bulunmaktadır. Sınır ötesi ticaretin yapısı bu alanda kariyer yapmak isteyen kişilerin pek çok farklı disiplinden insanla birlikte pek çok farklı disiplinden gelen işler yapma zorunluluğu getirmektedir. Bu yüzden genellikle şirketler belli konularında uzmanlık sahibi, ama aynı zamanda büyük resmi görebilen ve karar verirken fonksiyonel hedeflerden çok firma hedeflerini ön planda tutacak kişiler aramaktadırlar. En genel şekilde profesyonelleri, bilgi ve tecrübelerinin yanında iletişim ve insanlarla birlikte çalışabilme becerilerine de sahip olmalıdır. Problemlere farklı açılardan bakabilmek ve farklı çözümler üretebilmek için yaratıcı becerileri olmalıdır. Ayrıca, süreçlere hakim, analitik düşünebilen, müşteri odaklı düşünen, öğrenmeye yatkın, kendini sürekli geliştiren kişiler olmalıdırlar. Ayrıca bilgi sistemlerini kullanabilmek ve bilgisayar becerileri, özellikle Türkiye gibi ülkelerde yabancı dil bilgisi ve esneklikte oldukça önemlidir.(Küçüksolak, 2006)

5. 14. ULUSLAR ARASI TİCARETTE KARIYER OLANAKLARI

Dış ticaret programını bitirenlere “Dış Ticaret Meslek Elemanı” ünvanı verilir ve bu bölümlerden mezun olan öğrenciler ithalat ve ihracat yapan hemen hemen her kamu ve özel sektör şirketlerinde iş bulma olanağına sahiptirler. Özellikle kendini geliştirmiş olan ve bunun yanında yabancı dil bilgisi de iyi seviyede olan kişiler gayet rahatlıkla iş bulabileceklerdir. Özellikle giderek artan rekabet ortamında nitelikle iş gücüne ihtiyaç duyulmasından dolayı buna ek olarak bir de Avrupa Birliğine girilmensin ardından bu meslek grubuna mensup kişilere olan talep artacaktır.

Dış Ticaret mezunları;

KPSS’ ye girip Gümrük Uzmanı olabilirler. Gümrükler Genel Müdürlüğü ve Gümrükler Muhafaza Genel Müdürlüğü ve Gümrük ve Muhafaza Baş Müdürlüklerinde çalışabilirler.

Muhafaza memuru, Onay servisi memuru, Muayene memuru olabilirler. Gerekli sınavlara girerek önce Gümrük Müşavir Yardımcısı, daha sonra da Gümrük Müşaviri olabilirler. Dış Ticaret Müsteşarlığında (DTM) Dış Ticaret Uzmanı veya Yardımcısı olarak çalışabilirler. (http://myo.yasar.edu.tr/?page_id=14)

5. 14. 1. DIŞ TİCARET MESLEK ELAMANI GÖREVLERİ

Uluslar arası mal alım satımı için bağlantı kurmak

Gerekli sözleşmeleri hazırlamak için yardımda bulunmak

Yurt dışından satın alınan malların takibi

İhraç edilen malların zamanında teslim edilip edilmediğinin takibi

Mal bedelinin sözleşmeyle uyumlu olup olmadığının takibi ve ödeme takibi

Gecikmiş ödemelerin tahsilinin hızlandırılmasına yardımcı olur

Gümrük ile alakalı mevzuat ve düzenlemelere hakim olmalı bu yüzden de kendisini sürekli geliştirmelidir.

Yasa ve yönetmelikler hakkında bilgi sahibi olmalıdır. (<http://www.iyimi.net/d-e-f-meslek-gruplari/275627-dis-ticaret-meslek-elemanı-meslegi-sartlari.html>)

Bu bölüme ilgi duyan ve çalışma hayatını bu yönde sürdürecekt olan kişilerin, ekonomik ve sosyal bilimler gibi konulara ilgisinin olması gerekmektedir. Ayrıntılarla uğraşmayı seven ve analitik düşünebilen kişiler, sözlü ve yazılı iletişimi kuvvetli, satışta ikna kabiliyeti yüksek, müşteri memnuniyetine önem veren, yabancı dil ve bilgisayar bilgisine sahip olması gerekmektedir. Genellikle çalışma ortamları bürolar olmakla beraber, zaman zaman iş takibi açısından yurt dışı seyahatleri de gerekebilmektedir.

5.14.2. MÜSTEŞAR YARDIMCILIĞI VE MÜSTEŞAR

Eğer 2 yıllık ön lisans programlarından mezun ve gümrük müşavirliğinde çalışmak isteniyorsa; ilk olarak mezun olduktan sonra 3 yıl süre ile müşavirlikte staj yapılması, staj sonunda B karnesi almak için Dış Ticaret Müsteşarlığının açmış olduğu müşavir yardımcılığı sınavına girerek en az 70 alma şartı ile B Karnesi alınmalıdır.

B Karnesi alındıktan sonra tekrar 3 yıllık bir staj süresi ve bu sürenin sonunda girilmesi gereken bir sınav daha bulunmaktadır. B Karnesine sahip kişiler bu sınav ile A Karnesi alma imkanı yakalayacaklardır. B karnesi ile Müşavir Yardımcısı, A karnesi ile Müşavir olma imkanı aynı şekilde Dış Ticaret Müsteşarlığının açmış olduğu sınavlardan en az 70 alma şartına bağlanmıştır.

Ancak üniversitelerin 4 yıllık eğitim veren fakültelerinden mezun bir kişi direk olarak A Karnesi sınavına girmeye hak kazanmış olmaktadır. Dış Ticaret Uzman Yardımcılığı Sınavına başvuracakların 4059 sayılı Müsteşarlık Teşkilat Kanunu ve ilgili yönetmelik gereğince aşağıdaki koşulları taşımaları gerekmektedir.

- 657 sayılı Devlet Memurları Kanununun 48 inci maddesinde yazılı şartları haiz olmak,
- Sınavın açıldığı yılın Ocak ayının ilk gününde 30 yaşını doldurmamış olmak,
- 09/12/1994 tarih ve 4059 sayılı Hazine Müsteşarlığı ile Dış Ticaret Müsteşarlığı Teşkilat ve Görevleri Hakkında Kanunun 7'inci maddesinin (b) bendinde belirtilen dallarda (Hukuk, İktisadi ve İdari Bilimler, Siyasal Bilgiler, İktisat, İşletme, Mühendislik Fakültesi bölümleri ile diğer fakültelerin Matematik ve İstatistik bölümleri) en az dört yıllık eğitim veren fakülte veya yüksekokullardan veya bunlara denkliği Yüksek Öğretim Kurulu tarafından onaylanmış yabancı fakülte veya yüksek okullardan mezun olmak,

- İngilizce, Almanca, Fransızca veya Müsteşarlıkça tespit edilecek diğer yabancı dillerden en az birini iyi derecede bilmek,

- Eleme sınavından (KPSS A Grubu) Müsteşarlık tarafından belirlenen asgari puanı almış olmak (www.dtm.gov.tr)

5. 14. 3. DIŞ TİCARET KONTROLÖRÜ

3 yıllık görev süresi sonrasında açılacak sınavda başarılı olan Stajyer Dış Ticaret Kontrolörleri, “Dış Ticaret Kontrolörü ”unvanını kazanırlar. Daha sonra, kanuni süreleri tamamlamak koşuluyla Dış Ticaret Baş Kontrolörü olurlar. Kanuni şartları haiz Dış Ticaret Kontrolörleri, Dış Ticaret Kontrolörler Kurulu Başkanı olarak atanabilirler. Denetim hizmetleri, diğer idari görevlerden ayrı bir kariyer olarak düzenlendiğinden, kontrolörler kendi istekleri dışında veya denetim hizmetlerinin gerekleriyle bağdaşmayan sıhhi, ahlaki veya mesleki yetersizlikleri tespit edilmedikçe görevden alınamaz, diğer idari görevlere atanamazlar. Ancak kendi istekleri ile diğer idari görevlerde yer alabilirler. Ayrıca, meslek hayatları boyunca 3 yıllık görev sürelerince Yurtdışı Temsilciliklerimize atanabilirler. Dış Ticaret Kontrolörleri, görev süreleri boyunca bir defaya mahsus Müsteşarlığımızı ilgilendiren konularda inceleme ve araştırma yapmak üzere 1 yıla kadar sürelerle yabancı ülkelere gönderilirler. Yurtdışı Yüksek Lisans Her yıl Bakanlar Kurulu kararı ile tahsis edilen kontenjan çerçevesinde, ilgili mevzuat hükümleri çerçevesinde, yurtdışı yüksek lisans eğitimi imkanı sağlanmaktadır. (<http://www.ticaretforumu.com/dis-ticaret-uzmani-kimdir-ve-ne-is-yapar/dis-ticaret-kontrolorunu-nasil-bir-kariyer-bekler-t13.0.html>)

5. 15. DIŞ TİCARETTE İNSAN KAYNAKLARI

Zamanla gelişen ve artık yadsınmaz bir hal alan uluslar arası ticaret ve bununla beraber gelen çok uluslu şirket modellerinde insan kaynakları çok önemli bir hale gelmiştir. Faaliyet gösterdikleri ortama, faaliyetlerin coğrafi olarak dağılımına, organizasyonun çok

kültürlülüğüne bağlı olarak doğru yer, zaman ve kişi seçimi çok önemli bir boyuttur. (Kul Parlak, 2000)

Eskiden insan kaynakları yaklaşımı sadece işe alım ve çıkarım süreci gibi anlaşılırken bugün gelişen dünyada aslında insan kaynaklarının stratejik yapısı daha iyi anlaşılmıştır. Artık bir firma ve insan kaynakları modülü ayrılmaz bir ikili gibi düşünülebilir. (Kul Parlak, 2000)

İnsan kaynakları açısından en çok yaşanan sorunlar şu şekilde özetlenebilir.

Üst düzey yönetim potansiyelini önceden bilmek

Geleceğin uluslar arası yöneticilerinin kariyer kademelerine bağlılığını tespit etmek

Stratejik iş planlarını insan kaynakları planlarına karşılıklı olarak bağlamak

Küresel ve bölgesel esaslı stratejileri uygulamaya yönelirken organizasyonel dinamikler ve çoklu ticari faaliyet üniteleri ile çalışmak

Makul uluslar arası ve yerel insan kaynaklarını oluşturmak için doğru zamanda anlamlı atamalar yapmak. (Kul Parlak, 2000)

BÖLÜM 6: ARAŞTIRMA

Araştırmanın amaç ve kapsamı neticesinde elde edilen sonuçlar aşağıdaki gibi açıklanacaktır.

6.1. ARAŞTIRMA AMAÇ VE KAPSAM

Yapmış olduğumuz araştırmanın amacı Dünya Üniversitelerinde gösterilen uluslar arası ticaret kavramının nasıl olduğu ve bu uygulamanın Türkiye bakış açısından değerlendirilmesidir. Araştırma sürdürülürken ele alınmak istenen temel hedefler şu şekildedir;

6.2. HEDEFLER

Dünya coğrafyasına yayılmış olan ülkelerin hangilerinde uluslar arası ticaret ya da dış ticaret bölümü bulunmaktadır.

Mevcut uygulamalarının nasıl olduklarını incelemek

Ders içeriklerinin neler olduğunu incelemek

Bu saydığımız maddeler doğrultusunda çalışmamıza yön verecek olan üniversiteler tamamen rastlantısal olarak seçilmiştir.

Araştırma yapılırken incelenen yurt dışındaki üniversitelerin Türkiye'deki sistemden farklılık göstermesinden dolayı program süreleri ve krediler sadece belirtilmiş olup, eğitim sisteminin yeterliliği açısından bir değerlendirmeye tabi tutulamamıştır. Undergraduate, bachelors ve major olarak anlatılan kısımlar Türkçe karşılıkları ile lisans, master ve Graduate olarak adlandırılan bölümler ise lisans üstü olarak dahil edilmiştir.

6.3.HİPOTEZLER

Çalışmanın en başında ortaya konabilecek hipotezler şu şekildedir.

Uluslar arası ticareti gelişmiş olan ülkelerin üniversitelerinde muhakkak bu bölüm var.

Lisans olan üniversitede yüksek lisansta var

Dış ticaret veya uluslar arası ticaret bölümü olmayan üniversiteler, diğer ekonomi bölümlerine çok ağırlık vermemişlerdir.(Küçüksolak, 2010, S:100)

6. 4. METODOLOJİ

Çalışmaya yön veren metodolojik bilgiler aşağıda sunulmuştur.

6. 4. 1. VERİ TOPLAMA

Veri toplama aşamasında incelenen üniversiteler dünya genelinde önde gelen üniversiteler arasından seçilmiş olup, önde gelen profesyonel derneklerin web sitelerinden esinlenilmiştir. Aynı zamanda her yıl dünyanın en iyi üniversitelerini açıklayan QS gibi portallardan uluslar arası ticaret eğitimi veren üniversiteler de dikkate alınmıştır. Üniversiteler hakkındaki bilgiler üniversitelerin web sitelerinden sağlanmıştır.

Seçilen üniversiteler aşağıdaki gibidir.

Dış Ticaret Üniversitesi (Foreign Trade University)

Buffalo Üniversitesi (University Of Buffalo)

Viyana Ekonomi Üniversitesi (WU) (Vienna University Of Economics And Business)

Avrupa Ekonomi Okulu (European School Of Economics (ESE))

University Collage London

Oxford Brookes Universty (International Trade and Logistics faculty)

[LLM Uluslararası Ticaret - Nottingham Trent University](#)

[University of Glasgow](#)- International Trade & Finance

Universty Of Cambırıdge

Toplanmış olan verilerin analizi her üniversitenin bölümleri ile ilgili siteleri içerisinde yapmış oldukları yayınlar ve açıklamalar doğrultusunda okunup incelenerek yapılmıştır.

Hipotezlerin ortaya sunulması ve diğer araştırmaların yapılması bu doğrultuda devam etmiştir.

Yararlanılan bağımsız değişkenler şunlardır.

Uluslar arası ticaret programının varlığı

Uluslar arası ticaret programının ekolü

Uluslar arası ticaret programının alt ekolü

Uluslar arası ticaret programının hangi seviyede açıldığı – Program seviyesi

6. 4. 2. ARAŞTIRMA SONUÇLARI

Çalışmaya rastgele seçilen 8 üniversite yapılan araştırmalar neticesinde dünya ülkeleri tarafından tanınan, uluslar arası diploma veren üniversitelerdir.

Araştırma genelinde incelediğimiz farklı bölgelerdeki üniversitelere baktığımız zaman lisans eğitimi olan bu üniversitelerde uluslar arası ticaret yüksek lisansı da muhakkak bulunmaktadır. Daha çalışma kapsamına girmeyen ancak araştırma sırasında edinilen bilgiler doğrultusunda dünya üniversitelerinin bir çoğu uluslar arası ticaret eğitimine ya dış ticaret yada uluslar arası hukuk veya başka departmanlar ile birleştirerek de olsa muhakkak yer vermişlerdir.

Bölgelerin tümünde yüksek lisans seviyesinde bir ticaret ve ekonomi eğitimi mevcuttur. Bazı üniversiteler aynı Türkiye de olduğu gibi sosyal bilimler enstitüsü içerisinde bu bölüme yer verirken bazı uygulama farklılıkları olan ülkelerde bulunmaktadır. Bunlar genellikle lisans seviyesinde işletme eğitimi içerisinde gösterilen dış ticaret derslerine ilave olarak yüksek lisans seviyesinde ayrı bir fakülte halinde uluslar arası ticaret eğitimi vermektedirler. Uluslar arası ticaret finans, pazarlama, hukuk gibi Türkiye ile bazen benzerlik gösteren departmanlar ile ilişkilendirilmiş olsa da genel olarak Türkiye'den daha ayrıntılı bir şekilde departmanlar arası geçiş söz konusudur.

Yüksek lisans ve lisans boyutunda da derslerin yoğunlukları arasında pek fark bulunmamaktadır. Hatta Türkiye ile arasında olan ilişkisi açısından bakıldığı zaman hemen hemen aynı dersler ve içeriklerinin olduğundan bahsedebiliriz. Dersler şu şekildedir;

Mikro ve makro ekonomi

Pazarlama yöntemleri

Genel matematik

Finansal matematik

Uluslar arası ilişkiler ve diplomasi

Siyasal bilimler

Lojistik

Bilgi teknolojileri

Küresel Ekonomide Bölgenin Durumu

Ticaret Teorileri

Teklif Eğrileri ve Ticaret Şartları

Ticaretin Esasları

Ticaret Politikaları ve Etkileri

Koruma Amaçlı Geleneksel Ergümanları

Dil

Bunların yanında seçmeli olarak ek dil veya gene mesleki dersler de bulunmaktadır. Seçmeli derslerin Türkiye'den farklılık gösterdiği aşıkardır. Çünkü seçmeli dersler genellikle ülke coğrafyalarını ve siyasal kimliklerini tanıtan dersler olmakla beraber mesleki derslerden oluşmaktadır. Yönetim ve işletme bilgileri ağırlıklı dersler üniversitelerde ön plana çıkmaktadır.

Ancak Türkiye uygulamasından farklı olarak her üniversite kendi bünyesinde bir dış ticaret uygulama alanı oluşturmuş ve devlet ve özel sektör ile anlaşmalı olan bazı kurumlara aracılığı ile hem çeşitli sertifikalar hem konferanslar hem de uygulama yapabilecek staj imkanlarına sahiptirler. Bu anlamda daha okurken dahi çalışma, iş tecrübesi gibi bir çok alanda ileri olarak adım atmış bulunmaktadırlar.

Lisans ve yüksek lisans boyutunda ele aldığımız uluslar arası ticaret eğitime baktığımız zaman genellikle Business scholl olarak adlandırılan işletme programlarının içinde yer alırken uluslar arası ticaretten çok uluslar arası ekonomi ve yönetimi kavramı daha çok karşımıza çıkmaktadır.

Yaklaşım farklı gözetmeksizin yaptığımız incelemelerde ise görülmektedir ki hem mühendislik anlayışında hem işletme anlayışında bölgelerin tümünde yüksek lisans seviyesinde bir lojistik eğitimi vardır. Ancak mühendislik yaklaşımında Amerika ve

Avrupa’da sadece yüksek lisans bulunan üniversitelerin oranlarının fazlalığı ilginçtir. Sadece yüksek lisans bulunan üniversitelerin genelde de fazla olduğu Avrupa için bu durum normalken, Amerika’daki durum mühendislik ve işletme yaklaşımları arasında bir farklılığı ortaya koymaktadır.

Yüksek lisans seviyesindeki programlara baktığımızda ise Avrupa bulunan uluslararası ticaret uzmanlıklı programların oldukça ağırlıkta olmasına rağmen Amerika’da uluslararası ticaret programlarının tezinde literatür kısmında da yer verilen çeşitli araştırma sonuçları ile aynı sonucu vererek işletme yüksek lisansı – MBA (Master of Business Administration) olduğunu görüyoruz.

Bu durum Avrupa ve Asya’da en azından lisansüstü seviyesinde uluslararası ticaret ayrı bir alan olarak görülürken, Amerika’da eğilimin uluslararası ticareti işletme alanının bir alt uzmanlığı olarak ortaya çıktığını göstermektedir. (Küçüksolak, 2010, S:105)

Bu bölümün üniversitelerde açılıp açılmamasının merkez fakültelerin olduğu bölümlerle ilişkisi bulunmaktadır. Lisans programının yer aldığı üniversitelerde uluslararası ticareti ilgilendirebilecek diğer bölümler üzerinde bir inceleme yapıldığında görüyoruz ki; lojistik ve genel ekonomi ile birbiri içerisine geçmiş bir uluslararası ticaret bölümü söz konusudur ve sayıca da daha fazladır.

Ayrıca yüksek lisansta uluslararası ticaret eğitimi veriliyorsa lisans eğitimi de var demek ve bu ikili arasında da bir bağ var demek yanlış olmayacaktır. Ancak öncelikli olarak hangisini kurduğu üniversitenin niteliği açısından önemli olacaktır. Üniversitelerin bu bilgilerine sahip olmak mümkün olsa idi bakış açısı hakkında daha genel bir yorumlama yapılabilirdi.

Diğer bir yandan daha önce ortaya atmış olduğumuz bir konu olan üniversitelerin bünyesinde yer alan uluslararası ticaret lisans veya yüksek lisans bölümlerinin ülkeler ile olan

ilişkisidir. Elde ettiğimiz bilgiler doğrultusunda Amerika’da bulunan üniversitelere baktığımızda Avrupa’da bulunan üniversitelere nazaran daha az uluslar arası ticaret bölümüne rastladığımızı söylemiştir. Bugün dünya ekonomisinde oldukça önemli yer tutan Çin’de hatta güneyinde yer alan Vietnam’da sadece bu alanda eğitim veren üniversiteler görmekteyiz. Bu kadar hızlı bir şekilde büyüyen ve dış ticaretini genişleten ülkeler olarak bu durum haklı bir sebep olarak karşımıza çıkmaktadır.

Her ülkenin kendine has bir eğitim sisteminin olması ve çalışma için Türkiye eğitim sistemi ile karşılaştırılması gerektiğinden bazı programların karşılaştırılması oldukça zor olmuştur.

Bölümler ve bölümler arası farklı yapılanmalar, farklı bölüm ve fakülteler altında işlenen konular özellikle de farklı isimler ile açılan fakültelerde arama yapılırken oldukça detaylı bir inceleme gerekmiştir.

Bazı üniversitelerin web sayfalarının oldukça kötü olması, işleyiş açısından eksik ve karmaşık yapıda olması, bazı üniversitelerin program detaylarının web sitelerinde yer almaması, ders içeriklerinin açıklanmaması karşılaştırma ve inceleme yapılması gereken konuların kısmen sınırlı kalmasına neden olmuştur. Bu yüzden web adresi en kolay ve aranan nitelikli bilgiye kolayca ulaşmayı sağlayan üniversiteler örnek olarak seçilmiştir.

Bazı üniversitelerin İngilizce web sayfalarının olmayışı ve yetersizlikleri; Özellikle bazı Avrupa ve Asya Üniversitelerinin web sayfalarının İngilizceleri bulunamamıştır. Bazılarında ise mevcut İngilizce web sayfası sadece üniversite hakkında genel bilgi veren departman ve program bazında bilgilerin olmadığı dar kapsamlı sitelerdir

Türkiye dış ticaret anlamında henüz istenilen düzeyde bir başarı sağlayamamıştır. Gelişmekte olan bazı ülkelere üstün olsa bile gene de Türkiye o kadar çok kaynağa sahipken bu rakamların daha çok olmaması için bir neden yoktur. Çalışma aşamasında

öğrenilen bilgiler doğrultusunda Türkiye açısından bakıldığında ithalat ve ihracatın eksik kalmasının nedenlerini şu şekilde sıralayabiliriz.

Dış ticaret verilerinde ihracatın ithalatı karşılama oranı rakamlarına baktığımız zaman Türk toplumunun üretmekten çok tüketme eğilimi içerisinde olduğunu görüyoruz. 2011 yılı içinde eşitlenmiş olan bu oran umarız ki zaman içerisinde daha da artacaktır. Dıştan alımın dışa satımdan az olduğu oranlarda ülkeler daha fazla fayda sağlayacaktır.

KOBİ'ler yani küçük ve orta ölçekli işletmeler sanayileşme, sağlıklı kentleşme, milli gelirin eşit dağılımı, dış ödemeler dengesinin dolaylı ve dolaysız ihracat yolu ile gelişmesine önemli ölçüde katkı sağlamaktadırlar. Ayrıca bunun yanı sıra yurt içi ürün taleplerine daha hızlı yanıt verme, ülke ekonomilerine büyük ölçüde katkıda bulunma ve esneklik özellikleri ile ortama hızlı uyum sağlayabilme özelliklerine sahip olan Kobilere, bugün istenilen düzeydeki öneme sahip değillerdir. Gelişmekte olan ülkeler genellikle kobileri göz ardı ettiklerinden dolayı dış ticaret işlemlerinde gelişmiş ülkelerin gerisinde yer almaktadır. Ancak Kobilere önem veren gelişmekte olan ülkelere bulunmaktadır. Örneğin; Hindistan'da toplam ihracatın %40'ı (doğrudan %14, dolaylı %30'u), Sri Lanka ve Tayland'da doğrudan ihracatın %30'u, Güney Kore'de toplam ihracatın %20'si KOBİ'ler tarafından gerçekleştirilmektedir.(Kızılay, 2003, S:32) Ülkemizde kobiler genel işletme içinde %10 olarak tahmin edilmektedir. Oysa gelişmiş ülkelere baktığımız zaman kobilerin ne kadar önemli olduğunu ve bu rakamın %45-50 arası olduğunu görüyoruz.

Kalite çalışmalarına önem vererek Türkiye'nin dış pazardaki imajını daha da arttırmak için bütün firmaların departmanları arasında kalite yönetimi bulunmalıdır. Buradan sağlanabilecek avantaj oldukça büyük talepler toplamaya yardımcı olacaktır.

Piyasada rekabet edebilecek fiyat düzeyini yakalamak oldukça zordur. Çünkü hammaddelerin birçoğunun ithal edilmesi ürün fiyatlarının da yüksek olmasına neden

olmaktadır. eğer bir ülke kendi ülkesinde üretim yapabildiği malların hepsini dış pazara sunma imkanı bulabilse belki bu durumu bertaraf edebilir.

Bu alanda yetişmiş profesyonel yönetim ve ara elemanların varlığının az olması da ana nedenlerdendir.

Bürokratik sorunlar

Coğrafyaların ve siyasi yapılarının tam olarak tanınmaması

Yönetim, planlama, pazarlama, finansman, tedarik, dağıtım, mevzuata dair sorunlar, zamanlama,

SONUÇ

Global dünyanın gereksinimlerinden olan ve ülkeler açısından oldukça büyük önem taşıyan uluslar arası ticaret kavramından olabildiğince bahsetmeye çalışıldı. Tabi ki açıklanması gereken daha bir çok temel kavram olmasının yanında çalışmaya kısıt getirebilmek açısından kısa ve öz bilgilere yer verilmeye çalışılmıştır. Uluslar arası ticaret yaklaşımı uzun senelerden beri süre gelen ve artık deneyim ile profesyonellik isteyen bir kavram halini almaktadır. Bu bakımdan genel tanımlamalara yer verildikten sonra profesyonel anlamda bir eğitim nasıl olur ve mevcut eğitim sisteminde karşımıza nasıl çıktığı araştırmaya dahil edilmiştir. Çalışma tamamlanmış ve yapılan araştırmalar neticesinde elde edilen veriler doğrultusunda aşağıdaki ön görüşlere ulaşılmıştır.

Uluslararası ticaret alanında yaşanan sıkıntılara baktığımız zaman genellikle bilgi eksikliğinden meydana gelen uygulama sorunları ve bu yüzden de dış pazarlarla rekabet edememe sorunları yaşanmaktadır. Bu yüzden Türkiye açısından bu kadar önemli olan bir konunun da tabi ki eğitimi daha önemli bir şekilde ele alınmalıdır. Daha önce belirtmiş olduğumuz bilgileri anımsayacak olursak Türkiye’de bulunan toplam 169 adet üniversiteden 35 tanesinde uluslar arası ticaret bölümü bulunmaktadır. Her ilde en az 1 üniversite olan Türkiye’de sınır ötesi ticaretin gelişmesi ve genişlemesi için bilgi yoğunluğunun artırılması kaçınılmazdır. Ayrıca her alanda yaşanan sıkıntılar neticesinde uluslar arası ticaret bölümünün diğer bölümler ile entegre olması şarttır.

Yurt dışı üniversitelere baktığımız zaman uygulamalı olarak eğitim gösterdiklerini görmekteyiz. Türk üniversitelerinde de staj eğitimlerinin yanı sıra gerek devlet gerek üniversite bünyesinde uygulama ve pratik sürekli olarak devam ettirilmelidir.

İhtiyaç duyulan iş gücünün hem nitelik hem miktar olarak yeterli yetkinliğe sahip olmasını sağlamak

ithalat ve ihracat yaptığımız yabancı ülkeler ile bunu geliştirebilmek adına öğrenci değişim programı ile o ülkelerin üniversitelerine öğrenciler gönderilerek, hem yerinde analiz hem de iş şeklinin öğretilmesine yardımcı olunmalı

Lisans eğitimini iyi bir şekilde tamamlayan öğrencileri yüksek lisansa yönlendirmeli ve böylelikle profesyonel eleman ve üst düzey yönetici yetiştirmek hedeflenmelidir. Tabi ki öncelikle bunun için lisans eğitimi veren üniversitelerin aynı şekilde bu bölümle alakalı yüksek lisans programlarını oluşturmaları gerekmektedir.

Buradan hareketle genel sonuç olarak şunları söyleyebiliriz. Görüldüğü gibi uluslar arası ticaret kavramı farklı departmanlar ile iç içe geçmiş ve birbiri ile ilişkili olarak yürütüldüğünde tam sonuç veren bir disiplindir. Bu alanda kariyer yapmak isteyen kişiler oldukça geniş bir bakış açısında sahip olmalıdırlar. Genel işletme becerileri, lojistik, yönetim, finansman, kambiyo, pazarlama, planlama, gibi birçok dalda olaylara yaklaşabilmesi gerekmektedir. Özellikle yönetici yani üst düzey bir kariyer hedefi söz konusu ise, ilk olarak yönetim, sonra ticaret ve en son işletme konularına hakim olmaları gerekmektedir.

Bu profesyonel bakış açılarını yakalayabilmek içinde farklı disiplinler ile birbiri içine girmiş bir eğitim sisteminde orta öğretim düzeyinden başlayarak, lisans ve yüksek lisans derslerini tamamlamış olmaları tercih sebebi olacaktır.

Genellikle yapılan araştırmalarda görüyoruz ki uluslar arası ticaret işletme ana bilim dalının altında görülen bir departmandır. Bunu dünya ülkelerine yaydığımız zaman durumun çok farklı olmadığını ancak yurt dışında bulunan üniversitelerin bazılarının sadece bu bölümün eğitimini verdiğini görüyoruz. Yüksek lisans seviyesinde eğitim dünya genelinde yaygın iken, lisans seviyesinde eğitim daha az yaygındır. 7

Yeni yeni uluslararası ticarete kalkınmaya başlayan Türkiye’de bu tip aksaklıkların meydana gelmesi normaldir. Çünkü dış ticaret yön verilirken eski yönetim modelleri, eski uygulama şekillerinin yetersizliği doğrultusunda profesyonel eleman kavramının önemi iyicene hissedilmeye başlamıştır. Tabi ki bunun çözümü de üniversitelerde verilen eğitimler olacaktır.

EK LİSTESİ

EK (1) Dış Ticaret Açığı, Sayfa: 18,

<http://www.haberayna.com/haber/ekonomi/45461/turkiyenin-dis-ticaret-acigi-rakamlari-aciklandi.htm>

EK(2) Kümelenme makalesi, sayfa: 42, Kaynak: ÖZ Özlem,

Ek(3) Bedelsiz ihracat, sayfa:59 (www.orgtr.org.tr)

(EK4): Küreselleşme ve Ekonomik Entegrasyonlar, Sayfa: 74 Şanlı ,Fatma Bahar2004

(EK5)Akreditif Türleri, Sayfa:96 (<http://www.imidb.metu.edu.tr/akreditif.htm>)

EK(6)YÖK Yüksek Lisans Programları www.yok.gov.tr

EK(7) : MYK, Ulusal Meslek Standartı Dış Ticaret Yetkilisi, 159 (www.myk.gov.tr)

KAYNAKÇA

T.C. MİLLİ EĞİTİM BAKANLIĞI. (2011). *Sigorta Kuruluşları İşlemleri*.

ALAGÖZ, Mehmet., & YAPAR, Sinem. (2007). *SERBEST TİCARETTE GÖRÜNMEZ ENGELLER*.

ARİF, Şahin. (2002). *İHRACATTA ÖDEME ŞEKİLLERİ*. İSTANBUL: İGEME.

ARZOVA, Burak. S. (2006). *İHRACAT HAKKINDA HERŞEY*. İSTANBUL: TÜRKMEN KİTAPEVİ.

AVCI, Nuri., KAYMAKÇI, Oğuz., & ŞEN, Recep. (2007). *ULUSLARARASI TİCARETE GİRİŞ*. ANKARA.

BAYRAKTUTAN, Yusuf. (2003). *BİLGİ VE ULUSLARARASI TİCARET TEORİLERİ*. İİFB .

BELLA, Balassa. (1978). *Export and Economic Growth: Further Evidence*.

BOZKURT, Cevdet. (2010). *İHRACAT İŞLEMLERİNİN DEĞİŞEN GÜMRÜK VE KAMBIYO MEVZUATI ÇERÇEVESİNDE DEĞERLENDİRİLMESİ*. *MALİ ÇÖZÜM* .

ÇALIŞ, A. (2003). *İHRACATTA NAKLİYAT*.

DAĞDEVİREN, Ayhan. (2007). *LİSANS DÜZEYİNDE TURİZM EĞİTİMİ VEREN KURUMLARIN DERS PROGRAMLARININ FONKSİYONEL AÇIDAN DEĞERLENDİRİLMESİ*. BALIKESİR.

DİRİÖZ, Ozan. *DIŞ TİCARET İŞLEMLERİNDE KULLANILAN BELGELER*. GÜMRÜK DÜNYASI DERGİSİ SAYI 44.

DOĞAN, Hulusi. (2005). *İHRACAT PAZARLAMASI VE İŞLEMLERİ*. ANKARA: DETAY.

DOĞAN, Vahit. (2012). *AKREDİTİF ULUSLARARASI TİCARETTE ÖDEME ŞEKİLLERİ*. ANKARA: SEÇKİN.

ERKUTLU, Hakan., & ERYİĞİT, Süleyman. *ULUSLARARASILAŞMA SÜRECİ*. GAZİ ÜNİVERSİTESİ, İ.İ.B.F. DERGİSİ.

GATT. (1993). *Costing and Pricing for Export, international trade centre* . GENEVA.

HÜSEYİNOVA, Kübra. (2006). *ULUSLARARASI TİCARETTE KÜLTÜREL FARKLILIKLAR VE ETKİLERİ*. İSTANBUL.

KARAFAKİOĞLU, Mehmet. (2011). *ULSULARARASI PAZARLAMA TEORİLERİ*. İSTANBUL.

KEMER, Osman. B. *DIŞ TİCARET TEKNİKLERİ TEORİ VE UYGULAMA*. AKTUEL.

KIRÇOVA, İbrahim. *İŞLETMELER ARASI ELEKTRONİK TİCARET*. İSTANBUL: İSTANBUL TİCARET ODASI.

KIZILAY, Emine. (2003). C.Ü.İ.İ.B.F. DERGİSİ SAYI:2 CİLT:4.

KOBAN, Emine., & YILDIRIR KESER, Hilal. (2010). *DIŞ TİCARETTE LOJİSTİK*. BURSA: EKİN KİTAPEVİ.

KÜÇÜKSOLAK, Bekir. T. (2010). *DÜNYADA VE TÜRKİYEDE LOJİSTİK EĞİTİMİ*. İSTANBUL.

KUL PARLAK, Nurgül. (2007). *ULUSLARARASI İNSAN KAYNAKLARININ GELİŞİMİ*.

KUMCU, Ercan. (2012). *DIŞ TİCARET HADDİ*. HABERTÜRK GAZETESİ.

MELEMEN, Mehmet. (2006). *ULUSLARARASI TİCARETTE YAZIŞMA ŞEKİLLERİ*. İSTANBUL: TÜRKMEN KİTAPEVİ .

OKSAY, Serhan. (2009). *ÖZEL GÜMRÜK REJİMLERİ*.

ÖZ, Özlem. (2010). *KÜMELENME PROJELERİNDE REKABET ANALİZİ YÖNTEMLERİ*. ANKARA: ODTÜ İ.İ.B.F DERGİSİ.

ÖZKEN, Ahmet AYDEMİR, İsmail, YILMAZ, Mutlu., & UTKULU, U. (2008). *DIŞ TİCARET İŞLEMLERİ VE UYGULAMASI*. ANKARA: GAZİ.

SANDALCILAR, Ali. R., KALAYCI, Cemallettin., & ÇELİK, Kemal. (2008). *DIŞ TİCARET İŞLEMLERİ YÖNETİMİ*. ABP.

ŞANLI, Fatma. B. (2004). *KÜRESELLEŞME VE EKONOMİK ENTEGRASYONLAR*. İSTANBUL.

ŞEN, Esin. (2008). *İHRACATTA KULLANILAN ULUSLARARASI BELGELER*.

SEVGİ .AHMET (2010). *DIŞ TİCARETİN DİNAMİK YARARLARI*.

SEYYİDOĞLU, Halil. (1999). *ULUSLARARASI İKTİSAT*.

ŞIKLAR, İlyas. *İTHALAT VE İHRACAT UYGULAMASI*. ANADOLU ÜNİVERSİTESİ .

T.C. Ekonomi Bakanlığı. (2012). *Dış Ticaret Beklenti Anketi, Haber Bülteni, sayı:7*.

T.C. EKONOMİ BAKANLIĞI . (2009). *İHRACAT BİLGİ PŞATFORMU 100 SORUDA DIŞ TİCARET YAYINI*.

T.C. MERKEZ BANKASI. (2003). *İthalat 2003/YB-42 Sayılı Genelge*.

T.C. MİLLİ EĞİTİM BAKANLIĞI. (2011). *MUHASEBE VE FİNANSMAN, SİGORTA KURULUŞLARI İŞLEMLERİ*. ANKARA.

VANLI, Hamit. (2012). *ULUSLARARASI TİCARET VE LOJİSTİK DERS NOTLARI*. İSTANBUL.

YİĞİT, Sema. (2008). *ÜLKE REKABETÇİLİĞİNDE PORTER'IN ELMAS MODELİ*.

YARARLANILAN İNTERNET SİTELERİ

<http://innocentric.blogspot.com>,

www.orgtr.org/tr/ithali-yasak-olan-mallar-wwworgtrorg-

www.igeme.gov.tr: Dış Ticaret ve Yatırım Mevzuatı

<http://www.orgtr.org> Dış Ticaret Mevzuatı

www.igeme.gov.tr/KKS/mevzuat/PBS/indeks.cfm?sec=mev,

<http://tr.wikipedia.org>,

www.dkib.org.tr/ Doğu Karadeniz İhracatçılar Birliği Sekreterliği resmi sitesi;

http://www.akreditif.biz.tr/Vesaik_Mukabili_Odeme.html

www.sde.org.tr

www.myk.gov.tr **MYK Ulusal Meslek Standartı Dış Ticaret Yetkilisi**

<http://ticaretokulu.blogspot.com/2007/10/ithalatta-kullanilan-belgeler.html>

<http://www.lojistikdefteri.com/1443/dis-ticarete-kullanilan-bazi-onemli-terimler>

<http://asbava.blogspot.com/2010/12/ds-ticaretin-dinamik-yararlar.html>

http://ihracat112.com/ticari_terminler.htm

www.manas.kg/sbe/tezler/master/adem%20aktas.pdf

www.gezmek.org/pageID

www.ifrs.com

<http://www.iasplus.com/standard/standard.htm>

www.tmsk.org.tr

<https://docs.google.com/viewer?a=v&q=cache:oKwvT->

[wxPLIJ:www2.aku.edu.tr/~mmasca/bolum1_ulus_tic_teorisi_analizleri.ppt+&hl=tr&gl=tr&pid=bl&sr](http://www2.aku.edu.tr/~mmasca/bolum1_ulus_tic_teorisi_analizleri.ppt+&hl=tr&gl=tr&pid=bl&sr)

[cid=ADGEESiGksJrgpimLHHZEy9eRStazGK8IO6hQjOHfVH-](http://www2.aku.edu.tr/~mmasca/bolum1_ulus_tic_teorisi_analizleri.ppt+&hl=tr&gl=tr&pid=bl&sr)

[2hqJsNiT4bCQmB2L8FMR1NWqNKvv8MZg26ATKZLY37YFRey_lx6yH2F_5C2s52ryMF50s5Jl](http://www2.aku.edu.tr/~mmasca/bolum1_ulus_tic_teorisi_analizleri.ppt+&hl=tr&gl=tr&pid=bl&sr)

[RFsG0ppBxK_vdpEptS4FkfH&sig=AHIEtbSv6rlODrjJHFr68VxuGmsSIiTbrQ](http://www2.aku.edu.tr/~mmasca/bolum1_ulus_tic_teorisi_analizleri.ppt+&hl=tr&gl=tr&pid=bl&sr)

www.akbank.com/doc/.../ITHALAT_UYGULAMA_ESASLARI.doc

http://www.zirvemlojistik.com/index.php?option=com_content&task=view&id=51&Itemid=47

<http://www.msxlab.org/forum/ekonomi/228986-dis-ticaret-politikasinin-kapsam-ve-amaci.html#ixzz21H0TiucK>

[http://www.cerezforum.com/makaleler-arastirma-yazilari/45564-paranin-icadi-paranin-tarihcesi.html#ixzz1uaKfJApe\)](http://www.cerezforum.com/makaleler-arastirma-yazilari/45564-paranin-icadi-paranin-tarihcesi.html#ixzz1uaKfJApe)

<http://www.samimi.net/dunya-uluslararası-ticaretin-tarihi-t-13896.html>

[http: \ www. die.gov.tr\ konular\dis Ticaret05.htm](http://www.die.gov.tr/konular/dis_Ticaret05.htm)

www.tuik.gov.tr **Türkiye istatistik kurumu**

www.haberturk.com

<http://innocentric.blogspot.com>

[http://tr.wikipedia.org,](http://tr.wikipedia.org)

http://www.akreditif.biz.tr/Vesaik_Mukabili_Odeme.html

www.dkib.org.tr/

<http://www.ticaretforumu.com/dis-ticaret-uzmani-kimdir-ve-ne-is-yapar/dis-ticaret-kontrolorunu-nasil-bir-kariyer-bekler-t13.0.html>

<http://www.yok.gov.tr>

www.marmara.edu.tr

<http://dibilgi.blogcu.com/turkiyede-ekonomik-faliyetler/9976765>

http://tr.wikipedia.org/wiki/D%C4%B1%C5%9F_ticaret_politikas%C4%B1

<http://www.msxlabs.org/forum/ekonomi/228986-dis-ticaret-politikasinin-kapsam-ve-amaci.html>, 2009, Dış Ticaret Politikalarının Kapsam Ve Amacı)

<http://finans.ekibi.net/forum/showthread.php?tid=177>

<http://okul.selyam.net/docs/index-66852.html?page=10>

<http://www.tesk.org.tr/tr/calisma/ihracat/15.html>

ÖZGEÇMİŞ

1986 KDZ Ereğli’de doğdu. 2003’de Tuzla lisesini bitirdikten sonra 2005’de Maltepe Üniversitesi İşletme Bölümüne girdi. 2010’da mezun olduktan hemen sonra aynı sene gene Maltepe Üniversitesinde Sosyal Bilimler Enstitüsü Muhasebe Finans Bölümünde yüksek lisans programına başladı.